

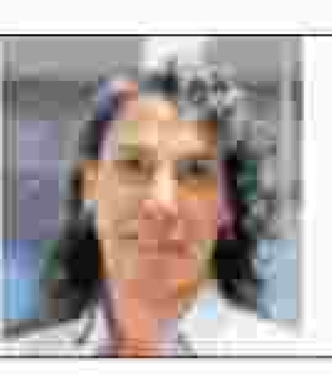
Editorial >

Comisiones riesgosas

"La izquierda presidirá la Comisión de Energía y Minas, y Acción Popular, la de Fiscalización y Contraloría. En otras palabras: ¡Auxilio!". P. 4

OPINIÓN >

CAROLINA TRIVELLI
Investigadora del Instituto de Estudios Peruanos



El Perú se quedó atrás en la lucha contra la pobreza P. 16



EN LA WEB

Las 40 profesiones que pueden desaparecer por el avance de la inteligencia artificial.

LUNES 11 DE AGOSTO DEL 2025
Año 34, N° 9565
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50






El diario de economía y negocios del Perú

P. 18 DECISIONES CORPORATIVAS, SEGÚN DATOS DE LA BVL

Empresas reparten récord de dividendos por cautela ante próximas elecciones

Entre enero y julio se anunciaron beneficios por S/ 31,820 millones, cifra nunca antes vista en similar periodo y superior en 37% a la acumulada hace un año.

Por temor a que comicios tengan un desenlace similar al del 2021, compañías distribuyen gran parte de sus utilidades a accionistas en lugar de hacer fuertes reinversiones.

ENTREVISTA

"Gloria seguirá innovando en yogurt, queso y línea PRO" P. 6



Eduardo Ferro
Gerente de la Unidad de Negocios Lácteos de Gloria

DIFUSIÓN



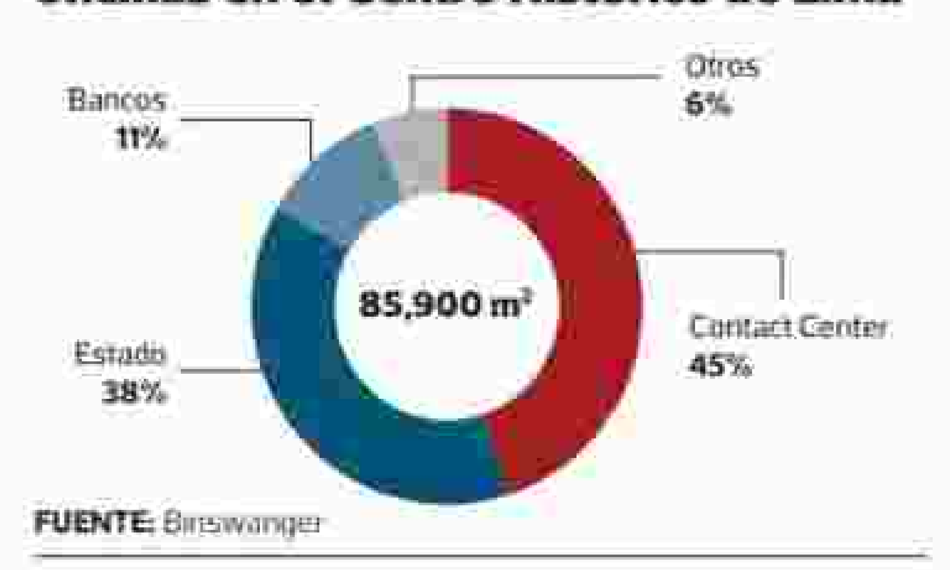
POR MÁS VOLUNTAD POLÍTICA DEL MTC, AFIRMA VERÓNICA ZAMBRANO

Tren Lima-Chosica: no se podrá avanzar a la velocidad adecuada sin participación de la MML P. 2-3

SEGÚN REPORTE DE BINSWANGER

Oficinas en Centro Histórico de Lima alcanzan ocupación cercana al 90% P. 5

Sectores que dominan la ocupación de oficinas en el Centro Histórico de Lima



FUENTE: Binswanger



YA NO SE CONSIDERARÁ NECESARIAMENTE UNA INFRACCIÓN "MUY GRAVE"

Sunafil delimita multas por no pagar vacaciones truncas P. 12



POSTURA DEL OSITRÁN SOBRE EL TREN LIMA – CHOSICA

“Por más voluntad política del MTC, no vamos a avanzar con velocidad si no contamos con la MML”

Uno de los participantes clave en la mesa técnica sobre el tren Lima – Chosica es el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán). Gestión conversó con su presidenta, Verónica Zambrano, para conocer si se está cerca de prender este motor.

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

Un tren que reduzca el tiempo de viaje entre Lima y Chosica parece, a simple vista, una necesidad urgente. Sin embargo, las primeras discrepancias públicas entre la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) y el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) dejaron claro que hacerlo realidad sería todo menos sencillo. En este contexto, los distintos actores involucrados optaron por instalar una mesa técnica –de varias sesiones– con el objetivo de encaminar este proyecto y ponerlo, literalmente, “sobre rieles”.

Uno de los participantes clave en esta mesa es el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán). **Gestión** conversó con su presidenta, Verónica Zambrano, para conocer si se está cerca de prender este motor.

Participación de la MML

Para resumir, Ferrovías Central Andina es la empresa concesionaria a cargo de la administración y operación del Ferrocarril Central (y el concedente es el MTC). Actualmente transporta carga, movilizando minerales y otros productos entre el puerto del Callao y la sierra central.

Lo que busca la MML es que se utilice una parte de esa misma vía férrea para los vagones y locomotoras donados por la empresa Caltrain de California, Estados Unidos, con el fin de transportar pasajeros. Para que esto se concrete se necesitaría una adenda con Ferrovías por el uso de las vías; además, la comuna limeña debe hacer una subasta pública para entregar los trenes a una empresa privada.

“En la primera mesa se plantearon escenarios (...) en la segunda no se avanzó tanto, porque recién ahí nos dimos cuenta que no participaría la municipalidad. En la tercera mesa hemos tratado de adelantar algunos temas, pero de todas maneras con la idea de que tiene que incorporarse la MML en las conversaciones. Por más voluntad política que haya de parte del MTC, no vamos a avanzar a la velocidad adecuada si no contamos con todo el input de la municipalidad”, remarcó Zambrano.

Necesidad de dos vías

Por lo pronto ya se le encargó al concesionario presentar una propuesta hacia el 18 de agosto, que podría ser luego la base de la adenda que se requiere. Zambrano fue clara al decir que este debería ser un primer paso, incluso antes de hablar de un decreto de urgencia (DU). Recientemente, la MML señaló que ya tenía una propuesta de DU que el Gobierno podría hacer suyo para acelerar el proyecto.

“Estamos esperando la propuesta del concesionario, que es quien mejor conoce su negocio, para poder identificar los pasos que va a tener este proyecto”, apuntó.

Para entender las dimensiones de lo que se debería esperar para que este proyecto tenga un impacto relevante, la funcionaria explicó los escenarios explorados en la primera mesa técnica.

Por ejemplo, si se mantiene una sola vía férrea, se darían dos viajes diarios (uno en la mañana y otro en la tarde/noche) que movilizaría en to-

EN CORTO

Consejo Directivo. Verónica Zambrano recordó que aún Ositrán no tiene un consejo directivo completo, por ello están “siendo bien conservadores en emitir cualquier opinión”. “Tengo entendido que ya está el concurso bastante avanzado y que probablemente antes del fin de mes ya tengamos nombramientos”, indicó.

DEL NUEVO TERMINAL DEL JORGE CHÁVEZ

Entrega formal sería tras un año de operación

La presidenta del regulador comentó que actualmente están trabajando en dos frentes en el aeropuerto Jorge Chávez. Por un lado, desde la gerencia de fiscalización, que le exige a la empresa concesionaria cumplir sus obligaciones contractuales, y desde la gerencia de usuarios “para que el aeropuerto tome aquellas oportunidades de mejora que tal vez no están en su contrato, pero que son para satisfacción de su cliente”.

Zambrano explicó que la operación de un año –exitosa– es lo que recién va a permitir que se haga la recepción formal del nuevo terminal. “Este aeropuerto tiene una serie de etapas de desarrollo, la última es la entrega, pero dicha entrega y la recepción, se produce al año de operaciones”, puntualizó.

También dijo que aún están en el procedimiento administrativo sancionador (PAS) de LAP porque al 30 de marzo no estaba el 100% del terminal. Sin embargo, este aún no se define. “Nosotros sancionamos o no sancionamos al terminar el PAS y eso debe ser en unos cuatro meses. Ya presentaron descargos y ahora estamos, entiendo, en evaluación de descargos y pidiendo más información si se requiere”, explicó.

LAP







DIFUSIÓN



Vías. Verónica Zambrano informó que con una sola vía, el tren Lima – Chosica movería solo 7,500 pasajeros diariamente.

AÚN NO SE SINCERA CRONOGRAMA

Se espera que Línea 2 culmine en el 2028

DIFUSIÓN



El Ositrán comentó a Gestión que en la Línea 2 del Metro de Lima se está trabajando en 64 frentes de obra y el avance es de 73%, en total. Con ello, Verónica Zambrano, presidenta del regulador, espera que se culmine en el 2028 "como máximo".

"El concesionario tiene interés en avanzar, tiene varios frentes de obra en este momento, (hay un tramo) en funcionamiento, y la verdad es que sí estamos avanzando como se esperaba en las últimas veces que hemos conversado. Pero, no tenemos cronogramas sincerados", indicó. Agregó: "Sin un cronograma, no podemos sancionar por atraso. Pero sí podemos sancionar por otro tipo de situaciones si se presentasen".

También, consideró que se debe insistir con la Línea 2 para que tenga proyección hacia la entrada del nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez. Aunque el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) había dicho que el concesionario no tenía interés y se apostaría, eventualmente, por un monorriel, para Zambrano lo más eficiente sería tener una línea del metro.

"Creemos que así como tenemos que sentarnos a conversar sobre el tema del cronograma, hay que dialogar sobre cómo se llega al aeropuerto desde la Línea 2, que es la más cercana, hasta que tengamos también el ramal cuatro. Ese asunto está pendiente. Diría que hay que conversarlo primero con Línea 2 antes de plantear algo con el mismo aeropuerto", finalizó.

tal 7,500 personas. Pero, si se propone la construcción de una segunda vía, el número de pasajeros movilizados subiría estrepitosamente a 94,500 al día, porque habría franjas horarias y el tiempo de viaje pasaría de ser de casi 2 horas a solo 50 minutos.

"Lo que esperaría es que el concesionario nos presente algún proyecto que tenga los dos componentes: una vía, y que en paralelo puede ir trabajando una segunda. No sé si eso sea posible. Pensaría que sí, teniendo una adecuada distribución de los tiempos. De todas maneras, este proyecto tiene que aspirar a dos vías. Eso es lo que nos va a marcar un número importante de pasajeros en comparación con el déficit que tenemos", subrayó.

Pero, la construcción de una eventual segunda vía no es lo único que debe ser discutido. Aún con una sola vía, hay varias inversiones que se tendrían que hacer: acondicionamiento de las estaciones, paraderos, cruces a nivel automatizados, tranqueras, taller mecánico, sistema de recaudo, señalización, entre otros. "Son muchos puntos críticos que ya se han identificado desde la primera mesa técnica", refirió la representante del Ositrán.

> **"Estamos esperando la propuesta del concesionario, que es quien mejor conoce su negocio, para poder identificar los pasos que va a tener el proyecto".**

Los trenes

Hacia finales del mes pasado, el Concejo Metropolitano de la Municipalidad de Lima aprobó, por mayoría, un dictamen que pone en subasta pública los trenes de Caltrain –destinados para el proyecto ferroviario Lima - Chosica–.

Justamente, días antes de ese hecho, el alcalde de Lima, Rafael López Aliaga, había adelantado su deseo de entregarlos a una empresa privada bajo la modalidad de usufructo, a fin de agilizar la puesta en marcha de las locomotoras traídas desde Estados Unidos.

Sin embargo, Zambrano recuerda que en su momento hubo intención de que parte de estos trenes sean dados al MTC. En ese modelo, si esa cartera tuviera los coches podría entregárselos a la concesionaria, como bienes de la concesión, y se tendría "la ecuación completa" de vía férrea y coches.

"Eso cambió porque desde mayo o junio la municipalidad dijo que no iba a entregar los bienes al MTC. Entonces, va a ser la comuna la que le entregue los coches a un tercero y este vendrá a pedir acceso a la vía. Pero, ese tercero también tiene que conocer cuáles son las características del proyecto, porque si no, cómo se va a interesar en operar unos coches sin condiciones. Por eso digo que nosotros en la mesa técnica necesitamos de todas maneras que la municipalidad regrese", insistió Zambrano.

Plazos de concesión

El Ositrán aclaró que ese tercero podría ser Ferrovías, es decir: "Ellos pueden prestar el servicio a través de una empresa vinculada. Nada les obstaculiza que esto sea así. Pero, vamos a esperar a ver cuál es la propuesta del concesionario".

Como fuese, la funcionaria reiteró que el Estado debe hacer una contrapropuesta para que se desarrolle una segunda vía. Frente a ello, la retribución al concesionario no sería con dinero, para no dilatar el proyecto, sino que podría apostarse por el reconocimiento de mayor plazo, "que creo que Ferrovías también está de acuerdo en ello".

"Ferrovías inició en 1999 y era por 30 años hasta el 2029. Ya hace unos años le extendieron por una década más. Entonces, ya ellos tendrían que decir si el tipo de inversión que van a hacer requiere cinco años más de contrato", puntualizó.

Más info en gestion.pe



EDITORIAL

Comisiones riesgosas

CONGRESO. Las 24 comisiones ordinarias del Congreso comenzarán a instalarse a partir de hoy. Fuerza Popular tendrá las presidencias de tres que son básicas para el debate de proyectos de ley de temas económicos: Víctor Flores Ruiz (Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera), Jeny López Morales (Agraria) y Raúl Huamán Coronado (Producción, Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas). Hay serias inconsistencias entre la comisión que cada fujimorista presidirá y su formación profesional.

Por ejemplo, Flores no es economista, ni especializado en finanzas. Es químico farmacéutico por la Universidad Nacional de Trujillo. Habría que esperar que se rodee de expertos independientes, pero en este Congreso ese requisito no parece ser tomado en cuenta. Flores se ha opuesto al octavo retiro de fondos AFP –hasta el viernes, había 24 proyectos de ley acerca del asunto pendientes de ser debatidos–, pero lo curioso es que, el año pasado, fue uno de los 95 legisladores que votaron a favor del sétimo retiro.

Flores también votó a favor de las dos ampliaciones del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) aprobadas por este Congreso (2021 y 2024, respectivamente), y declaró su apoyo a los 35,000 mineros "artesanales" excluidos de esa nómina. Una investigación de El Comercio, publicada el sábado, reveló que Flores tiene participación accionaria en empresas con siete concesiones suspendidas en el Reinfo. Al no haber revelado esa conexión, que es un claro conflicto de interés, el parlamentario actuó en contra del Código de Ética del propio Parlamento. ¿Se hará algo al respecto? Lo dudamos.

> **"Víctor Flores no es economista, ni especializado en finanzas. Es químico farmacéutico por la Universidad Nacional de Trujillo".**

Jeny López no registra estudios universitarios, mientras que Huamán posee muchos títulos: licenciado en Administración, bachiller en Medicina Humana y también en Economía, todos por la Universidad San Luis Gonzaga de Ica, así como egresado de Derecho por la Garcilaso de la Vega. ¿Le servirá alguno para mejorar ostensiblemente el trabajo de la Comisión de Producción? Estas inconsistencias son inquietantes.

También sería grave para la estabilidad fiscal del país que Alejandro Soto (Alianza para el Progreso - APP) presida la Comisión de Presupuesto y Cuenta General de la República. Tras su cuestionable gestión como presidente de la Mesa Directiva del Congreso (2023-2024), ahora estará a cargo de darles cabida a proyectos de ley que, en su mayoría, proponen elevar el gasto público improductivo. Más riesgos: la izquierda presidirá la Comisión de Energía y Minas, y Acción Popular, la de Fiscalización y Contraloría. En otras palabras: ¡Auxilio! ◆

OPINIÓN



OMAR MARILUZ LAGUNA
Director periodístico

Policías enfrentan al crimen sin chalecos, pero con generales en Audis

La muerte de un suboficial expuso la precariedad de la PNP: sin protección, sin vehículos para patrullar y con mandos que gestionan autos de lujo antes que la seguridad ciudadana.

El asesinato del suboficial PNP José Gabriel Munive Gurmendi no solo es una tragedia; es un retrato brutal de lo que significa ser policía en el Perú. Munive, 44 años, 16 en la institución, murió en un enfrentamiento en La Victoria por disparos que perforaron una zona sin protección de su chaleco antibalas. Un chaleco que él mismo había comprado, porque el Estado –ese que exige dar la vida por la patria– no le dio uno.



Ese dato debería bastar para indignarnos: la Policía no renueva chalecos desde hace más de cinco años. Las licitaciones recientes, un festival de procesos declarados desiertos e interrumpidos, dejaron a miles de efectivos expuestos. El ministro del Interior, Carlos Malaver, en un déjà vu de ministros anteriores, se lavó las manos: "heredamos este problema". Eso sí, prometió compras, aunque admitió que ni así se cubrirá toda la demanda. Traducción: sigan cuidándose solos.

La precariedad en la base contrasta con las prioridades en la cúpula. Mientras falta equipo para la calle, la alta comandancia de la PNP está tramitando la compra de vehículos Audi para un grupo de generales. Y no se trata de cualquier adquisición: el dinero para estos autos de lujo saldría de fondos originalmente destinados a la atención médica de los efectivos y a los aportes para las pensiones policiales. Se estaría priorizando la tapicería de cuero antes que la salud de quienes ponen el pecho.

Todo esto, en un contexto donde la mitad de la flota policial destinada a patrullar está inoperativa. Pero el comandante general Víctor Zanabria, ante las críticas, tuvo la ocurrencia de decir: "¿Qué quieren, que vaya en bicicleta?". Un sarcasmo involuntario que, viniendo de quien sí tendría un Audi nuevo en carpeta, suena a burla institucionalizada.

> **"Mientras los policías de base compran de su bolsillo el chaleco que podría salvarles la vida, la alta comandancia tramita la compra de Audis con fondos que debieron ir a salud y pensiones".**

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Y por si fuera poco, cuando no mueren por falta de equipo, algunos efectivos terminan siendo parte del problema. Nueve policías, incluido el coronel en retiro Walter Palomino –hace apenas siete meses jefe del Grupo Terna–, fueron detenidos por presuntamente integrar la organización criminal "Los Incorregibles de San Juan de Miraflores". Sí, los encargados de atrapar delincuentes, haciendo sociedad con ellos.

Este coctel de negligencia, corrupción y cinismo plantea una pregunta incómoda: si la Policía no puede proteger a sus propios hombres, ¿puede protegernos a nosotros? Porque en un país donde los patrulleros no funcionan, los chalecos no llegan y los altos mandos gestionan Audis mientras las calles arden, la respuesta parece más obvia que un semáforo en rojo.

La muerte de Munive no debería ser una estadística más ni un titular que olvidemos en 48 horas. Es un recordatorio de que la inseguridad no solo está en las calles: también está en las oficinas donde se decide que es más urgente cambiar de auto que salvar vidas.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria.
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet

INDICA REPORTE DE BINSWANGER

Oficinas en Centro Histórico de Lima alcanzan ocupación cercana al 90%

Mercado de oficinas de clase B o boutique en dicha zona se revitaliza tras compras de edificios de Fibra Prime a Arte Express. Stock llega a casi 98,000 m². Los centros de contacto han tomado áreas considerablemente amplias, que van desde 1,000 hasta 10,000 m².

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Durante varios años, muchos de los inmuebles de oficinas de clase B o boutique del Centro Histórico de Lima estuvieron bajo la gestión de Arte Express. Sin embargo, esos predios actualmente ya no forman parte del portafolio de dicha empresa, abriendo así espacio a la expansión de un nuevo jugador.

Max Medina, research manager de Binswanger, indicó que los edificios ahora pertenecen a un fondo de inversión y varios de ellos han sido vendidos. "La mayoría de estos activos hoy son propiedad de Fibra Prime, el fondo vinculado a Ignacio Mariátegui", comentó.

En efecto, entre los edificios que anteriormente pertenecían a Arte Express y ahora están en manos de Fibra Prima se encuentran: San Demetrio, Wiese, Italia, CPT, Sudamericana, Fénix/Fénix Encarnación, Encarnación, así como la Casa Coca y el Crillón, entre otros.

Ahora, en nuevas manos, existen 16 edificios clase B operativos en esta zona, que en conjunto suman un stock cercano a 98,000 m². De ese total, el 88% se encuentra ocupado (85,900 m²), mientras que el 12% permanece disponible, lo que evidencia una ocupación bastante sólida, refirió Binswanger.

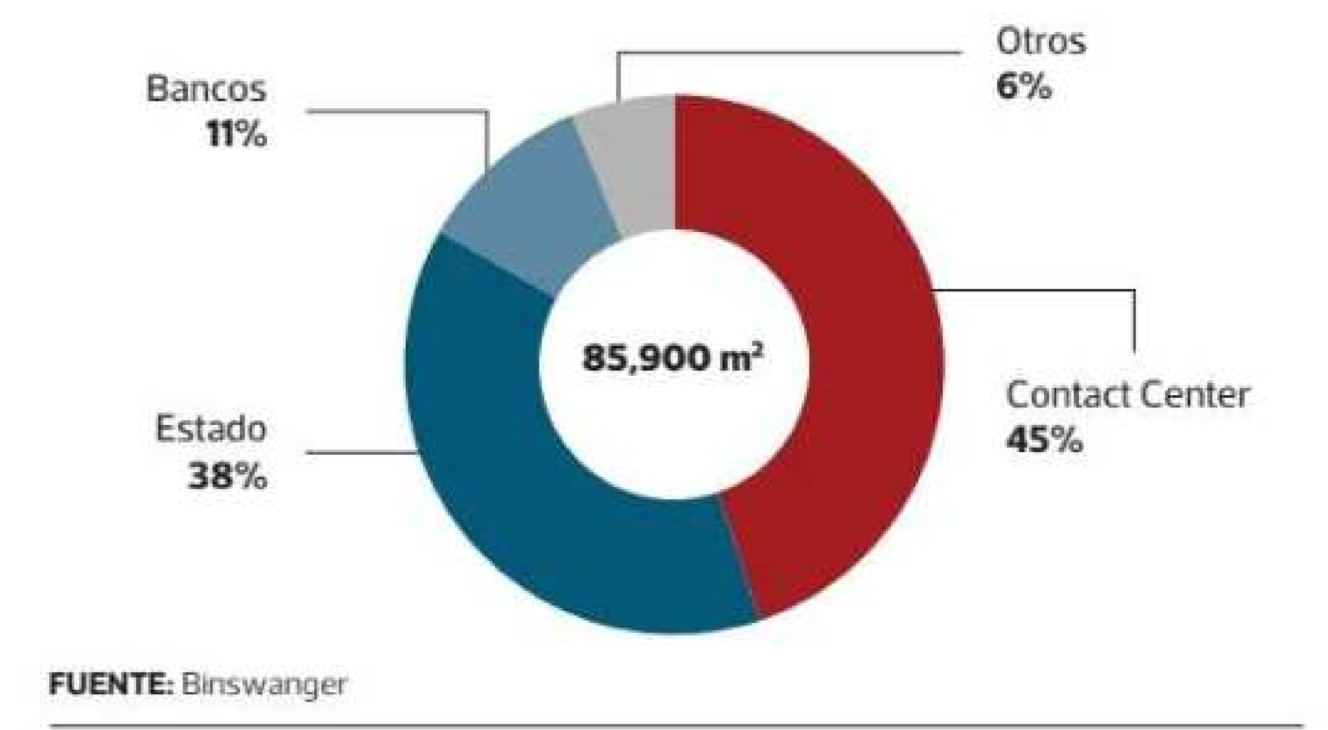
Las rentas, por su parte, se mantienen dentro del rango previsto para oficinas clase B, oscilando entre los US$ 10 y US$ 14 por m², según la ubicación y el nivel de acondicionamiento del inmueble. Los edificios se concentran principalmente en los alrededores de la Plaza San Martín, el jirón Nicolás de Piérola, jirón Carabaya, calle Santa Rosa y en las cercanías de la Plaza Mayor de Lima.

DIFUSIÓN



Edificaciones. Se concentran en los alrededores de la Plaza San Martín y otros jirones cercanos.

Sectores que dominan la ocupación de oficinas en el centro histórico



FUENTE: Binswanger

Los inquilinos

De los 85,900 m² de oficinas que están ocupados en el Centro Histórico de la capital, 45% es empleado por centros de contacto, mientras que el 38% es arrendado por entidades del Estado. Los bancos representan el 11% y el 6% restante corresponde a otros tipos de inquilinos, detalló la consultora inmobiliaria.

En el primer grupo, los denominados "call centers" han tomado áreas considerablemente amplias, que van desde 1,000 hasta 10,000 m².

A este segmento se suma, precisó Medina, la marcada presencia del sector público. Entidades como la Sunat, Poder Judicial, Susalud y, próximamente, el Congreso de la República –con la implementación de su nueva Cámara de Senadores– ya ocupan o proyectan ocupar edificios completos en la mencionada zona de la capital.

"La lógica detrás de esta preferencia institucional es clara: concentración de funciones, operatividad y cercanía con otras oficinas del Estado", explicó.

Por su parte, el sector bancario representa un tercer grupo, aunque con un rol distinto. Su presencia en el centro de Lima no está orientada al servicio al cliente, sino a operaciones de back office, como áreas de sistemas, soporte administrativo o centros de contacto internos. "Scotiabank, por ejemplo, llegó a ocupar una porción significativa de un edificio destinado exclusivamente a este tipo de funciones", agregó Medina.

Además de estos tres sectores principales, existe una participación menor de otros rubros como estudios contables, consultoras legales, oficinas especializadas en trámites migratorios y asesorías técnicas.

Impulso de Fibra Prime

Uno de los protagonistas en la reconversión de oficinas clase B en el centro es Fibra Prime, fondo de inversión que ha logrado consolidarse como uno de los principales tenedores de este tipo de inmuebles en la zona. "Fibra Prime ha adquirido edificios remodelados –anteriormente en manos de otros desarrolladores– y ha alcanzado altos niveles de ocupación", indicó el ejecutivo.

Si bien no se descarta que en el futuro puedan incursionar en remodelaciones propias, su estrategia actual se centra en adquirir propiedades que ya han sido renovadas y cuentan con inquilinos consolidados o con potencial validado, como el edificio ubicado en la calle Encarnación.

Más info en gestion.pe

OTROSÍDIGO

Restricciones a nuevos edificios

Condición. La expansión del mercado de oficinas en el Centro Histórico de Lima enfrenta limitaciones. En concreto, la zona está sujeta a estrictas normativas de conservación patrimonial, lo que impide la demolición libre de inmuebles y restringe el desarrollo de nuevas construcciones. Así, la mayoría de los proyectos se enfocan en la remodelación y adecuación de estructuras.

CIFRAS Y DATOS

- **Tendencia.** En la zona se respetan fachadas históricas, pero se modernizan los interiores.
- **Expansión.** Para este segundo semestre, Fibra Prime prevé un nuevo plan de adquisiciones.
- **Pasado.** Empresas transnacionales operaban en la zona, aunque después migraron a Miraflores o San Isidro.

ENTREVISTA

Eduardo Ferro

Gerente de la Unidad de Negocios Lácteos de Gloria.

La transnacional peruana de consumo masivo revela los detalles detrás de la renovada apuesta por el mercado proteico y el desarrollo que avecina en categorías y marcas.

"Tenemos que seguir innovando en yogurt, queso y líneas PRO"



VANESSA OCHOA
vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe

El consumo de productos ricos en proteínas no solo se enfoca en quienes pierden grandes cantidades de energía por una fuerte actividad física. Bajo esa mirada, Gloria decidió relanzar PRO, su marca de bebida láctea introducida al mercado en el 2019, pero que ahora busca captar a diversos consumidores. Eduardo Ferro, gerente de la Unidad de Negocios Lácteos de la firma, cuenta la estrategia que prepara la empresa con su marca y los nuevos planes en cuanto a innovación en su portafolio.

¿Cuál es el objetivo con PRO?
Esta línea ha pasado por un rebranding y hemos relanzando el portafolio, con dos líneas: PRO Power y PRO Day. La primera conforma nuestra línea más especializada. Y PRO Day, que es para cualquier persona, que día a día trabaja, sale, camina, y donde incluimos bebidas lácteas y yogurt.

DIFUSIÓN



Visión. En el mediano plazo se podría tener un volumen mayor y, por ende, vamos a tener que invertir en nuevas líneas, remarcó Ferro.

¿Qué impulsó esta expansión de la marca?
Nos dimos cuenta que hay una oportunidad enorme. Si vemos las tendencias de otros países, el mercado proteico está creciendo mucho.

En total ¿cuántos productos han incorporado?
Hemos lanzado ocho productos y obviamente queremos más adelante lanzar unos más. De los ocho, tres son bebidas lácteas, dos son yogures bebibles y tres son yogures cuchareables.

¿Continuarán incrementando el portafolio ingresando a otras categorías con PRO?
Por supuesto, hoy en día la prioridad es consolidar estos ocho productos, hay que ir a nuevos canales, queremos llevarlo a gimnasios, por ejemplo. Pero eso no quita que estemos trabajando en nuevos productos, porque la proteína se puede consumir de distintas maneras. Hay barras de proteína, productos que por ahora no hemos sumado, pero en el tiempo lo haremos y estamos trabajando en ello.

En este semestre ¿por qué lanzamientos van a apostar?
Tenemos que seguir innovando nuestras categorías principales, todo lo que es el "core" para nosotros, así que por ahí vienen iniciativas con yogurt, queso es una categoría muy relevante para nosotros, también le vamos a dar un espacio a PRO. Ya desde este segundo semestre viene la campaña de panetones, en la que también vamos a estar activos con nuevos productos.

¿Han tenido que sumar nuevas líneas o piensan hacerlo?
Hoy estamos manejándonos con la infraestructura que tenemos. Parte de PRO se produce en Arequipa, en nuestra línea aséptica y los yogures se fabrican en Lima, en la planta de Huachipa. Lo podemos manejar pero obviamente estamos atentos a que en el mediano plazo se pueda tener un volumen mayor y por ende vamos a tener que hacer inversiones relevantes.

En la línea aséptica, ¿qué otros productos se están desarrollando?
Tenemos un yogur no refrigerado, que es Yofresh que también nos funciona bien en zonas donde no hay mucho frío.

Entre las innovaciones ¿han pensado en la categoría de leches vegetales?
Sí, siempre las estamos viendo, la innovación no se genera de la noche a la mañana, entonces nosotros sí tenemos un par de innovaciones de acá al 2027, y las bebidas vegetales o leches vegetales sí están siempre dentro del scope. Todavía sentimos que el mercado es chico, pero constantemente estamos revisando oportunidades, así como las leches vegetales también podemos explorar las leches especializadas.

¿Las innovaciones que podrían venir pasan por alguna marca en particular?
Como innovaciones, la marca principal es Gloria, Bonlé es nuestra segunda marca y también apunta a un segmento más bajo, ambas marcas van a tener innovación en lo que resta del año.

¿Ven algún cambio en el consumidor en cuanto a migrar a productos más económicos o comprar formatos distintos?
Hoy no estamos viendo tantos cambios, sabemos que es probable que esto venga en los próximos años pero tenemos un portafolio de marcas en diferentes categorías, para diferentes sectores. Por ejemplo, estamos tratando de desarrollar el mercado de yogurt económico y para eso hemos lanzado Bonlé Protección en formato de bolsa, que alcanza para dos vasos y tiene un precio menor.

Normalmente, esta categoría tiene una penetración en segmentos más altos, pero los segmentos de menor poder adquisitivo también buscan su consumo y esta es una propuesta de valor muy relevante.

¿Y con otra de las marcas podrían dinamizar en los formatos para poder hacerlos más accesibles?
Generalmente, con todas las marcas, pero Bonlé es una marca que para nosotros va a este segmento accesible. Además, cuenta con un portafolio grande.

MERCADO

Estrategia con bebidas proteicas

En la actualidad, Gloria refiere que el mercado de productos proteicos es todavía chico, pero apuntan a quintuplicarlo en los próximos años, como lo hicieron con el yogurt griego. "Entonces el gran reto es educar a la población. Mi objetivo es que el próximo año te diga que logramos quintuplicar el mercado proteico", comentó Eduardo Ferro, gerente de la Unidad de Negocios Lácteos de Gloria. Si bien reconoció que este tipo de productos resultan ser caros para la población, la empresa apuesta por un rango de precios de entre S/ 3 y S/ 6.50. "Es un driver clave para poder democratizar el producto y que se sepa que la proteína no sólo se consume en niveles de mayor poder adquisitivo", anotó.
Además del precio, enfatizarán en la educación, prueba del producto y distribución.

> "En el primer trimestre, nuestro avance en ventas es de casi 8%, por encima de la economía. Vamos a seguir súper activos con lanzamientos e iniciativas".

Encuentra este contenido en:




EY
Shape the future with confidence
El futuro lo construimos juntos
EY Perú, 65 años comprometidos con el desarrollo de nuestro país.
ey.com/65aniversario
NUESTRAS 7 SEDES
EY Lima
Av. Víctor Andrés Belaunde 171, San Isidro
EY Lima II
Av. Jorge Basadre 330, San Isidro
EY Lima III
Av. Jorge Basadre 350, San Isidro
EY Arequipa
Edificio City Center, Piso 13, Torre Sur, Cerro Colorado
EY Chiclayo
Av. Federico Villarreal 115
EY Trujillo
Av. El Golf 591, Víctor Larco Herrera Sede Miguel Ángel Quijano Doig
EY Cusco
Jr. Ricardo Palma N°18, Urb. Santa Mónica Wanchaq

RUMBO A DUPLICAR TAMAÑO DEL NEGOCIO

Alicorp potenciará línea de cereales con hasta dos innovaciones por año

Compañía refuerza propuesta nutricional basada en la avena y prepara nuevas presentaciones. Apostará por estrategia multicanal para expandir línea en diferentes comercios. Por el momento, enfoque de su marca Ángel seguirá en el mercado local.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

La categoría de productos a base de cereales en el país atraviesa una etapa de estabilización tras varios años de crecimiento. Así, el consumo per cápita solo llegó a superar los 300 gramos, por debajo de países como Chile (1.25 kg). Para Alicorp, esa brecha es una oportunidad estratégica para consolidar y expandir su presencia en ese rubro con la marca Ángel.

Daniel Cúneo, director regional de la Plataforma de Alimentos de la firma, señaló que buscan duplicar el tamaño de su negocio de cereales en un horizonte de cinco años. Para lograrlo, han ajustado su propuesta de valor en función de los cambios en el comportamiento del consumidor.

"Hemos identificado una evolución clara: hoy el consumidor prioriza productos que aporten valor nutricional. Lo vimos reflejado en diversos estudios, donde el desayuno es considerado como un momento clave en la rutina diaria. En respuesta, rediseñamos el empaque de Ángel e incorporamos el sistema NutriGo", explicó.

En cuanto a la posición de la marca en el mercado, afirmó que Ángel es actualmente el principal actor del segmento en el mercado interno. "La incursión de nuevos competidores es positiva, ya que dinamiza la categoría, pero hoy defendemos nuestra posición como líderes del mercado", remarcó.

DIFUSIÓN



Oportunidad. Bajo consumo per cápita genera potencial para incentivar la demanda, destacó Daniel Cúneo.

Ritmo de innovación

Para el cliente, no solo importa la ocasión de consumo, sino también los productos que la conforman. Así, Alicorp identificó una oportunidad de crecimiento que combina las cualidades nutricionales de la avena con atributos propios del cereal.

De esa manera, la nueva línea –impulsada como "la avena hecha cereal"– acaba de ser lanzada al mercado y representa, según el ejecutivo, un punto de partida para captar nuevos perfiles de consumidores.

"A diferencia del negocio tradicional de cereales, que históricamente se ha enfocado en un consumidor habitual, con esta propuesta observamos una intención de ampliar el consumo", mencionó Cúneo.

Respecto a los planes de innovación, explicó que el calendario de la categoría de cereales está relativamente establecido y apunta a sostener entre una y dos innovaciones de producto al año. "En este proceso también estamos explorando formas de interacción directa con el consumidor, a través de experiencias enfocadas en generar prueba de producto para nuestras nuevas propuestas", precisó.

Estrategia multicanal

Con miras a duplicar el negocio de su marca Cereales Ángel en un horizonte de cinco años, la empresa desplegará una estrategia multicanal que asigna igual importancia a cada formato de venta. Actualmente, entre el 60% y 70% de las ventas de la marca se concentran en el canal tradicional, mientras que el resto corresponde al canal moderno. Sin embargo, este último viene presentando una evolución significativa que demanda nuevas adaptaciones.

"El canal moderno nos plantea un reto interesante, ya que está comenzando a subdividirse en formatos como las tiendas de conveniencia o los establecimientos de hard discount. Esto nos obliga a diseñar propuestas de valor específicas –en términos de formato– tanto para esos canales como para sus consumidores", declaró el ejecutivo.

En esa línea, subrayó que el plan de crecimiento contempla a todos los canales de distribución como piezas clave del proceso. "No me gustaría priorizar uno sobre otro porque, para alcanzar esa magnitud de crecimiento, cada uno debe cumplir un rol importante. El surtido que tengamos en cada uno será clave, así que en función de nuestro objetivo, todos tienen la misma relevancia", sostuvo Cúneo.

Respecto al potencial de internacionalizar a la mencionada marca de cereal–como ya ha ocurrido con otras marcas del portafolio de la compañía, como Alacena o Sapolio–, el ejecutivo precisó que, por el momento, el foco está completamente en el mercado peruano. "Tenemos una estructura de negocio internacional que constantemente evalúa el portafolio vigente en el país. Estoy seguro de que en algún momento se considerará exportar este tipo de productos, pero no es una prioridad en el corto plazo", finalizó.

LAS CLAVES

- **Categoría.** Se mantuvo estable en el primer semestre con ventas por S/ 62 millones en Perú.
- **Formatos.** Alicorp diseñó presentaciones para canal tradicional y moderno como estrategia clave.
- **Proyección.** Estiman mayor dinamismo de la categoría de cereales en esta segunda mitad del año.

Más info en



EN FUNDO DE ICA

Inka's Berries evalúa incursionar en el cultivo de uvas de mesa

Entre áreas en Lambayeque, Lima e Ica, Inka's Berries dispone de un banco de tierras de aproximadamente 1,700 ha para futuros desarrollos. Sin embargo, la compañía no descarta la adquisición de nuevos fundos, específicamente, al sur de la capital.

El objetivo sería el desarrollo de arándano, aunque además evalúan su ingreso a la uva de mesa, que también es intensiva en exportación y con importante presencia de áreas sobre todo en Ica y el norte.

"Este año y el que viene no vamos a hacer ningún cultivo que no sea arándano, pero sí estamos acercándonos al negocio de la uva, lo venimos evaluando. Es un negocio interesante", comentó el presidente ejecutivo de la compañía, Carlos Gereda

Probablemente, a partir del 2027, el ejecutivo estimó que estarán realizando una primera plantación de esta fruta, en el fundo de Ica.

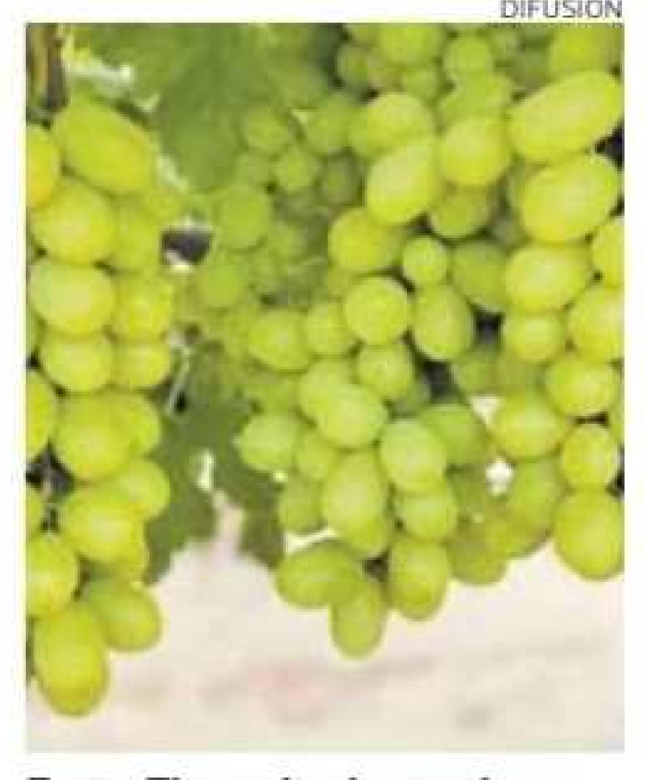
Más arándanos

Tras plantar cerca de 350 ha de arándanos con las variedades premium Alessia Blue+ y Abril Blue+ al cierre del 2024, Inka's Berries dispone ahora de cerca de 700 has sembradas con el fruto en Lambayeque, Lima (Huacho) e Ica. A dicha área productiva, a fines del 2026, se sumarán 200 ha que no necesariamente corresponderían a los tipos de arándanos que vienen sembrando, sino a una nueva variedad genética.

"Probablemente sea una nueva variedad que está en desarrollo este año, junto con Bloom Fresh (firma española que adquirió el 66% de su negocio de genética). El plan es que de estas 200 ha, 100 ha sean el reemplazo de variedades antiguas que aún tenemos (Biloxi y Matías) y las otras 100 has pertenezcan a un nuevo crecimiento en el fundo de Ica", explicó Gereda.

A ese ritmo de expansión, estima llegar a cerca de 18 millones de kg o US$ 100 millones en facturación al 2027.

DIFUSIÓN



Fruto. Tiene alta demanda en mercados internacionales.

En el marco de su 65° aniversario, EY Perú inauguró su tercera sede en Lima, séptima en el país, ubicada en San Isidro, reafirmando su compromiso con el crecimiento, la innovación y el talento local.
El evento reunió a líderes empresariales y miembros del equipo de EY. Este hito refleja la visión de la firma de seguir construyendo un mejor futuro para el país.

EY Perú celebra 65 años de trayectoria con la inauguración de su tercera sede en Lima



Paulo Pantigoso, Country Managing Partner de EY Perú; Julie Boland, Managing Partner de E.E.U.U y Americas de EY; y Manuel Solano, Regional Managing Partner de EY Latinoamérica.



José Carlos Bellina, Charles Bunce, Enrique Oliveros, David de la Torre, Jorge Acosta, Rafael Huamán, Paulo Pantigoso, Carmen Aramburú y Víctor Tanaka, socios líderes de EY Perú.



Liz Trujillo, Socia de EY Perú; Gianfranco Ferrari, CEO de Credicorp; Alejandro Pérez-Reyes, CFO de BCP y Credicorp; y Fernando Tori, Socio de EY Perú.



Beatriz Boza, Socia de EY Perú; Antonio Armejo, Presidente de Ilender; Mariela García de Fabbri, Gerente General de Ferreycorp; y Patricia Gastelumendi, Gerente Corporativa de Administración y Finanzas de Ferreycorp.



Fernando Núñez, Socio de EY Perú; Francis Pilkington, Director Independiente; y Felipe Morris, Director de Intercorp Financial Services.



Marcial García, Socio de EY Perú; Miluska Cervantes, Gerente de Relaciones Gubernamentales de Sociedad Minera Cerro Verde; Eva Arias, Presidente de Minera Poderosa; y Jimena Sologuren Arias, Subgerente de Responsabilidad Social y Comunicaciones de Minera Poderosa.

PRODUCCIÓN DE HILOS DE ALPACA

Inca Tops invierte en hilatura cardada y prevé mejoras logísticas

Compañía del Grupo Inca suma línea que ya es habitual en la industria del cashmere y lana de oveja. Siguientes proyectos apuntarán a asegurar despachos en plazos reducidos. Ve potencial de expandir venta local ante interés de marcas globales por producir en Perú.

DIFUSIÓN



Tecnología. Proceso abre nuevas posibilidades de diseño y confort para los clientes que emplean hilos.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

En un contexto global marcado por disputas comerciales, guerras arancelarias y cambios en las regulaciones de importación, Inca Tops (Grupo Inca) avanza con una serie de proyectos. En este 2025, el productor de fibra y hilos de alpaca ha materializado dos inversiones clave aprobadas en años anteriores.

La primera de esas iniciativa ha sido la incorporación de una línea de hilatura cardada, una tecnología habitual en la producción de cashmere y lana de oveja en países como Italia o China, pero inédita en la industria de la alpaca.

"Esta innovación permite fabricar hilos más ligeros y abre nuevas posibilidades de diseño y confort para clientes que, en muchos casos, se encuentran en proceso de adaptación a esta técnica", comentó Andrés Chaves, gerente general de la firma.

La otra apuesta fue una planta de tratamiento de agua con tecnología de última generación, considerada la más avanzada del mundo para procesos con fibra de alpaca. Si bien el producto final no ha cambiado, la compañía ha reforzado sus credenciales en sostenibilidad y certificaciones internacionales.

Añadió que las próximas iniciativas que involucren capital apuntarán a la logística y disponibilidad de productos, pues la innovación ya no se limita al desarrollo de nuevos hilos, sino también a ofrecer un servicio capaz de despachar desde pequeñas muestras hasta pedidos de gran volumen en plazos reducidos.

LAS CLAVES

- **Proyección.** Empresa espera crecer entre 7% y 10% este año, apoyada por el impulso del primer semestre.
- **Exportación.** Tiene una importante cartera de clientes en Italia, Alemania y Estados Unidos.
- **Local.** El 40% de sus hilos industriales es vendido a clientes peruanos que confeccionan localmente.

Industria local

Para Inca Tops, el creciente interés de marcas internacionales por establecer al Perú como un nuevo polo de manufactura textil significa una oportunidad importante. La compañía, con despachos a los cinco continentes, no solo se apoya en su brazo exportador. Forma parte de una extensa red que conecta talleres artesanales y plantas industriales en ciudades como Lima, Arequipa y Cusco. Así, puede atender la demanda externa y, a la vez, responder a encargos de firmas globales que buscan diversificar su producción más allá del eje asiático.

"El 'made in Perú' comienza a ganar terreno no solo en alpaca, sino también en mezclas de algodón, cashmere, seda y, potencialmente, lana merino. A medida que las tarifas para productos de China, Vietnam o Bangladesh se tornan volátiles, muchas empresas están reevaluando sus cadenas de suministro", destacó Chaves.

Más info en gestion.pe

VUELOS COMERCIALES

DIFUSIÓN



Balance. Operación doméstica creció casi 10% el primer semestre.

Latam planea abrir entre tres y cuatro rutas anualmente

Con las recientes aperturas de rutas, Latam Airlines Perú proyecta cerrar el año con 37 destinos internacionales directos desde Lima, además de una ruta internacional entre Cusco y Santiago (Chile). A nivel nacional, suman ya 18 ciudades conectadas, incluyendo la última reactivación de operaciones hacia el aeropuerto de Jauja.

El CEO de la empresa, Manuel Van Oordt, recordó que, en los últimos años, la aerolínea ha venido abriendo entre tres y cuatro rutas por año. En esa línea, afirmó que evalúan de forma constante nuevos destinos.

"La experiencia nos muestra que venimos abriendo entre tres y cuatro rutas por año, y esperamos poder mantener ese ritmo", mencionó.

Si bien destacó que Perú tiene espacio para seguir conectándose con muchas más ciudades del mundo, recordó que requieren infraestructura, eficiencia operativa y competitividad en costos para lograrlo.

Proyección

En el negocio doméstico, la operación de Latam en el primer semestre se encontró 20% por encima de los niveles previos a la pandemia y casi 10% por encima del año pasado. En el segmento internacional, la recuperación también avanza y ya se está alcanzando el nivel prepandemia.

"La proyección es que cerraremos el año muy cerca de donde estábamos en el 2019. Estamos viendo un crecimiento importante en operación, rutas y frecuencias", señaló Van Oordt.

En ocupación, los vuelos de la aerolínea registraron niveles superiores al 80% en la primera mitad del año, alcanzando incluso entre el 84% y 85%. "Seguimos creciendo y, por ahora, no vemos factores que puedan revertir esa tendencia", anotó.

EN CORTO

Aeropuerto. Pese a que se prometió un mayor número de mangas en el nuevo terminal del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, Van Oordt indicó que, en la práctica, se están utilizando menos, sobre todo durante la noche, cuando se concentra el mayor volumen de vuelos internacionales.

CAMBIOS Y NOMBRAMIENTOS

– **RICARDO SOUSA** fue designado como gerente legal de AFP Habitat Perú.

– **SEBASTIÁN ANAYA COCHELLA** es el nuevo head of Business Intelligence de Publicis Groupe Perú.

– **DARYA DELGADO ARCE** asumió como regional brand manager Southlac en Diageo, responsable de las marcas Smirnoff & RTD.

– **MICHAEL ORTIZ** es designado gerente general de la Unidad de Negocios Sur Perú - Chile de Industrias San Miguel - ISM.

– **MARTÍN TUPPER OSSA** asumió como nuevo country coordinator en Perú de Zapping.

– **MIRKO ASTUDILLO** asumió como nuevo director general de CBC Perú.



Mirko Astudillo.

– **RENAN SOUZA** es el nuevo director de Servicios de Scania Perú.

– **FERRUCCIO FONTANOT** es nombrado commercial manager de Asus Perú.

– **JONAS GEERAERTS** es el nuevo director general de Heineken Perú.

– **MARIELLA CAFFERATA** fue designada country manager de Niubox en Perú.

Si desea publicar los cambios y nombramientos en su empresa, escriba a: **vanessa.ochoa@diariogestión.com.pe** indicando nombre, teléfono y adjuntando fotografía.

RADAR EMPRESARIAL

INVERSIÓN DE US$ 138 MILLONES

Mallplaza avanza con rediseño de cuatro malls

DIFUSIÓN



Ejecución. Se realiza en etapas en Lima, Trujillo y Piura.

◆ Mallplaza informó que avanza con proyectos que sumarán 86,700 metros cuadrados (m^2) adicionales en Chile y Perú como parte de una estrategia mayor que contempla 225,000 m^2 y una inversión global de US$ 314.6 millones. En Perú, destacó las ampliaciones en Mallplaza Angamos (17,900 m^2), Mallplaza Trujillo (7,500 m^2) y Mallplaza Piura (7,200 m^2), con la incorporación de nuevas marcas y mejoras en la experiencia de visita.

Además, resaltó la incursión en un nuevo formato de negocios con la reconversión de Open Plaza Atocongo en un outlet, orientado a potenciar marcas como Adidas, Reebok, Skechers y Tommy Hilfiger. Las obras en Perú demandarán en suma US$ 138 millones y se ejecutarán en etapas hasta el 2027 y 2028, con excepción del outlet de Open Plaza Atocongo, que abriría este año.

MEJORAMIENTO DEL HOGAR

Promart reabre tienda en Piura

◆ La cadena peruana de mejoramiento del hogar Promart, parte del Grupo Intercorp, reabrió su establecimiento en el centro comercial Real Plaza Piura, tras un proceso de remodelación que lo convierte en el local más grande del país.

Con más de 10,000 metros cuadrados, la nueva tienda busca ofrecer una experiencia renovada con una ampliación significativa de su espacio y una mayor variedad de productos.

La remodelación demandó una inversión de S/ 14 millones y apunta a un crecimiento de hasta 15% en visitas y ventas durante este segundo semestre.

PETROTAL



De petróleo por día produjo en el segundo trimestre.

DIFUSIÓN



Resultado promedio comprendió la operación del campo Bretaña en el Lote 95 y Los Ángeles, en el Lote 131, en la selva.

PRODUCCIÓN DE VINO Y PISCO

Viña Los Reyes ampliará su bodega

◆ Con más de 100 años en el mercado, Viña Los Reyes apunta a una inversión estratégica de más de un S/ 1 millón (250,000 euros) para la adquisición de equipos y ampliación de su infraestructura.

El gerente general de la compañía, Juan Carlos Alvarado, señaló que la nueva maquinaria italiana –que llegará en los próximos dos meses– será destinada a las líneas de envasado y sistema de frío para la elaboración de espumantes. Además, la tecnología permitirá elaborar cócteles de pisco.

"Este año tendremos equipos especializados, con lo cual elevaremos aún más nuestros estándares de producción y cosecharemos más variedades finas de uva tinta en el valle de Lunahuaná", manifestó el ejecutivo.

Actualmente, el 95% de su producción corresponde al vino, aunque la bodega busca retomar en mayor nivel la elaboración de pisco.

ISTOCK



Operación. Está ubicada cerca de Lunahuaná.

YA NO SE CONSIDERARÁ NECESARIAMENTE UNA INFRACCIÓN "MUY GRAVE"

Sunafil ajusta gravedad de multas por no pagar vacaciones truncas

La superintendencia fijó nuevos criterios de observancia obligatoria para todo el sistema de inspección laboral, buscando uniformizar las decisiones. También se permite ahora que se acumulen denuncias, considerando criterios como la cercanía en el tiempo.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL) de la Sunafil ha venido identificando patrones problemáticos en diversos expedientes: sanciones mal tipificadas, procedimientos abiertos por separado pese a tratarse de hechos relacionados e imputaciones de responsabilidad que no siempre consideran la conducta del trabajador o factores externos.

Ante ello, la Sala Plena del TFL analizó un conjunto de casos que involucraban temas recurrentes como el pago de vacaciones truncas, la hostilidad hacia miembros de comités de seguridad, la interferencia en la libertad sindical y la responsabilidad en accidentes laborales.

Como resultado aprobó un precedente vinculante que fija criterios de observancia obligatoria para todo el sistema.

Vacaciones truncas

Hasta ahora, si un trabajador renunciaba o era despedido antes de cumplir el año completo, pero no le pagaban las vacaciones truncas (proporcionales al tiempo trabajado), algunos inspectores sancionaban a la empresa como si le hubieran negado un descanso vacacional completo. Eso implicaba multas mucho más altas, al considerarlo una infracción "muy grave".

El TFL aclaró que se trata de un derecho económico y no de descanso físico, por lo que la sanción corresponde a una infracción "grave".

Para Flavia Granados, asociada de DLA Piper Perú, esto "ordena el criterio y evita castigos desproporcionados porque el trabajador no está dejando de descansar, sino de recibir un pago proporcional". Martín Ruggiero, abogado laboralista, agregó que con esta base, "las autoridades ya no deberían interpretar de forma distinta un mismo caso".

Límites adicionales

En muchos casos, una empresa recibía varias denuncias por el mismo hecho, pero de trabajadores distintos. Cada denuncia generaba un procedimiento aparte, incluso si se trataba del mismo incumplimiento y del similar periodo. Esto podía dar lugar a resoluciones contradictorias o sanciones duplicadas.

Ahora, el TFL ha permitido que se acumulen estos procedimientos, siempre que el empleador y el incumplimiento sean los mismos, y que exista cercanía en el tiempo. No importa que los denunciantes sean distintos.

Granados consideró que "esto es lógico y ahorra trámites". Sin embargo, precisó que sería útil que la Sunafil determine en qué etapa se pueden juntar los casos, para no mezclar expedientes que ya están muy avanzados con otros recién iniciados. Para Ruggiero, se gana en coherencia: "un solo análisis y una sola decisión para un mismo incumplimiento".

Respecto a los comités de seguridad y salud en el trabajo, algunos inspectores no consideraban como infracción grave las acciones que limitaban la labor de sus miembros, como restringirles el tiempo para sus funciones o excluirlos de reuniones claves.

El precedente establece que cualquier acto que entorpezca su labor sin causa justificada será sancionado como "muy grave".

Ruggiero explicó que "esto blinda la figura del representante de seguridad para que pueda fiscalizar internamente sin temor a represalias". Granados coincide en que, "ahora, el estándar es más claro y será más difícil relativizar la importancia de este rol en las empresas".

Además, en materia sindical, el TFL ha precisado qué acciones se consideran como "desincentivos". Entre ellas, redactar o financiar cartas de renuncia al sindicato, ofrecer beneficios solo a no afiliados o lanzar campañas internas que desalienten la afiliación.

Granados destacó que "la incorporación de ejemplos concretos ayudará a los inspectores a identificar estas conductas y a reducir las discusiones sobre si resultan antisindicales". Ruggiero señaló que "se consolida un criterio que ya se venía aplicando, pero ahora con más claridad operativa".

Para Ruggiero, el uso del precedente vinculante es válido cuando se busca unificar criterios interpretativos y reforzar el respeto a precedentes ya emitidos, sobre todo en materias donde la ley y el reglamento ya contienen disposiciones generales.

No obstante, advirtió que, en puntos de carácter más procedimental –como la acumulación de procedimientos–, hubiese sido recomendable una modificación reglamentaria para dotar de mayor claridad y reducir la discrecionalidad en su aplicación.



SUNAFIL

Lineamiento. Se buscar ordenar criterio de las sanciones y evitar castigos desproporcionados.

> "También se corrige el concepto de que todo accidente laboral es automáticamente culpa de la empresa".

CUANDO HAY IMPRUDENCIA DEL TRABAJADOR

Sobre la responsabilidad de empresas en accidentes

Cuando ocurría un accidente laboral, la Sunafil casi siempre atribuía la responsabilidad a la empresa, sin importar si era causado por la imprudencia del trabajador o por circunstancias ajenas a su control. El nuevo precedente establece que no habrá sanción al empleador si se demuestra que el accidente fue producto de una negligencia del trabajador, de factores externos o de fuerza mayor.

Como ejemplos, se incluye que un trabajador use maquinaria que no le fue asignada, que un tercero provoque un accidente o situaciones imprevisibles como una protesta violenta. Martín Ruggiero consideró que "esto corrige la idea de que todo accidente es automáticamente culpa de la empresa" y Flavia Granados resaltó que "la inclusión de ejemplos prácticos permitirá decisiones más justas".


Más info en gestion.pe

ENTREVISTA

Alberto Villanueva Eslava

presidente del Consejo Directivo del Indecopi

“ El funcionario señaló que antes del reciente fallo del Poder Judicial, sobre el decreto supremo para calcular multas, ya estaban trabajando en un proceso de revisión técnica.

"Estamos evaluando posibles mejoras de la norma sobre multas"

MARIO ZAPATA

Propiedad intelectual. Se ha establecido una comisión transitoria con el compromiso de cerrar el desfase hacia noviembre del 2026.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe



Después del pronunciamiento del Poder Judicial (PJ) que cuestionó el modelo de cálculo de sanciones aplicado por el Indecopi, surgieron dudas sobre si la entidad modificará su sistema actual, basado en parámetros preestablecidos.

Para responder a esta interrogante –y otras más–, **Gestión** conversó con Alberto Villanueva Eslava, presidente del Consejo Directivo del Indecopi.

¿Qué responde el Indecopi al reciente fallo del Poder Judicial que anuló una multa por considerarla “automática y desproporcionada”?

Nosotros nos guiamos por el principio de legalidad. El cálculo de las multas se basa en el Decreto Supremo N° 032-2021-PCM, y mientras ese DS esté vigente, se tiene que seguir aplicando.

El PJ ha discrepado en ese caso específico, y será responsabilidad de nuestros órganos resolutivos –que son autónomos– encontrar la mejor forma de compatibilizar ese pronunciamiento con las reglas legales actuales.

¿Qué margen tiene el Indecopi para revisar o cambiar ese modelo de cálculo?

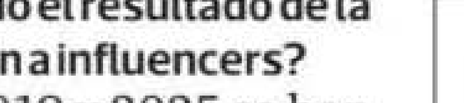
Desde antes del fallo ya veníamos en un proceso de revisión técnica del DS. La norma establece su revisión continua, y estamos evaluando posibles mejoras. Eso incluye el análisis de criterios complementarios que nos permitan ajustar el sistema sin perder previsibilidad. Cualquier modificación, sin embargo, requerirá una reforma formal del decreto, lo que no depende solo del Indecopi.

¿Esa revisión tiene algún plazo estimado o ya hay propuestas concretas?

No hay una fecha límite, pero es un proceso activo. Estamos recogiendo las experiencias de los órganos resolutivos, observaciones del sistema judicial y también estándares comparados. Lo que está claro es que, mientras no se modifique el DS, debemos seguir aplicando lo que está vigente.

¿Cuántas acciones ha tomado el Indecopi en materia de publicidad engañosa este año?

Se han impuesto 620.95 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) en multas, equivalentes a más de S/ 3.3 millones (por publicidad engañosa). Además, se han realizado más de 1,300 acciones de supervisión en sectores como educación, salud, finanzas y comercio digital.



¿Cuál ha sido el resultado de la fiscalización a influencers?

Entre el 2019 y 2025 se han realizado 475 investigaciones preliminares y se han iniciado 15 procedimientos sancionadores. Las infracciones más comunes han sido los actos de engaño, la falta de autenticidad (no señalar que es publicidad) y la omisión de advertencias obligatorias, como en promociones de apuestas.

¿Se ha facilitado el acceso del ciudadano para presentar denuncias?

Sí. La tasa para presentar una denuncia por publicidad engañosa fue reducida significativamente: de más de S/ 1,400 a S/ 108. Esto permite que más personas puedan activar el sistema.

¿Cuántas barreras burocráticas se han eliminado en lo que va del año?

Se han eliminado 1,683 barreras burocráticas de manera voluntaria en 21 regiones, con un ahorro económico estimado de S/ 4.3 millones. Las entidades que más colaboraron han sido Sunedu, Osinergmin, MTPE, OECE y gobiernos regionales de Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Piura y Tumbes.

¿Qué ocurre con las barreras que son declaradas ilegales mediante procedimiento?

En primera y segunda instancia se han declarado ilegales 314 barreras, en 128 casos concluidos. Pero, declarar su ilegalidad no implica su derogación automática. La remoción o modificación depende de la entidad correspondiente.

¿Cuál es el rol del Indecopi dentro del shock desregulatorio que impulsa el Poder Ejecutivo?

Estamos completamente alineados con ese esfuerzo. Pero, esto no tiene una fecha límite. Es un proceso continuo, porque las entidades seguirán emitiendo normas, y siempre habrá que analizarlas para verificar su razonabilidad.

¿Cuántas operaciones de concentración ha evaluado el Indecopi en lo que va del año?

Hemos evaluado 14 operaciones. Solo una fue autorizada con condiciones, que es la de Primax. Ninguna ha sido denegada.

Más info en gestion.pe

FISCALIZACIÓN

Sectores con más denuncias

Según el presidente del Indecopi, Alberto Villanueva, en el primer semestre se han resuelto 59,045 reclamos, con una tasa de conciliación del 78.1%. El 60.5% se presentaron en Lima y el 39.5% en regiones. Los sectores más reclamados fueron financieros (31.8%), telecomunicaciones (16.1%) y educación (4.8%).

Además, se han resuelto 16,100 denuncias dirigidas contra 3,819 proveedores. La falta de idoneidad fue el principal motivo de denuncia (49.5%), seguido por problemas de información (7.4%) y operaciones no reconocidas (7.4%).

Los sectores más denunciados fueron el sistema financiero (43.2%), seguros (9.2%) y construcción/inmobiliario (5.9%).

A TRES MESES

Aumenta optimismo sobre la economía

En julio, casi todos los indicadores de expectativas empresariales a corto y mediano plazo mejoraron, manteniéndose en terreno optimista, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

Las expectativas de las empresas sobre la economía en julio, para los próximos tres meses, aumentaron a 54.5 puntos desde los 52.9 puntos que tenía el indicador. En junio se había registrado un retroceso.

Los otros indicadores evaluados a tres meses –que también en su mayoría habían retrocedido el mes previo– mostraron variaciones similares en el corto plazo. El reporte evidencia que avanzaron en el tramo optimistas las expectativas para el sector, la situación de su empresa, la demanda de productos, y la contratación de personal.

Sin embargo, en lo referente a la inversión a tres meses se observa una reducción de las expectativas, aunque aún dentro del terreno positivo.

Cuando se analiza las expectativas para los próximos 12 meses, se observa un avance en todos los indicadores: economía, sector, situación de la empresa, demanda, contratación e inversión siguieron optimistas.

GEC



Inversión. Expectativas cayeron ligeramente a 3 meses.

EN EL TERCER TRIMESTRE

Gasto de hogares empieza con moderación pronunciada

Para ver a detalle, vale analizar el consumo de los hogares solo con tarjetas de crédito o débito. En julio, mes de Fiestas Patrias, creció el gasto en cinco componentes: alimentos, salud, turismo, entretenimiento y transporte.

Índice big data de consumo [1]

(Var. % interanual, en términos reales)



(1) Información diaria al 31 de julio de 2025. Se utiliza información de los montos de compras con tarjetas de crédito y débito que realizan las familias y los retiros de dinero a través de cajeros y ventanilla. La corrección por inflación se realiza con el IPC de Lima Metropolitana.

FUENTE: BBVA

El gasto de las familias se mantiene en terreno positivo, pero ha perdido fuerza. El Índice Big Data de Consumo del BBVA Research –elaborado sobre la base del gasto con tarjetas de débito y crédito, y retiros de efectivo, corregido por inflación– volvió a moderar su crecimiento en julio (2.3%).

Al respecto, la entidad bancaria lo resume así: “La desaceleración del crecimiento se debió a la elevada base de comparación originada por el impulso de los retiros extraordinarios de fondos de pensiones en el 2024 (empezó a mediados de junio y continuó hasta octubre del año pasado) sobre el consumo de los hogares”.

Este resultado ya había sido previsto por Vanessa Belapatiño, economista senior del banco, a inicios del mes pasado.

“Las últimas dos semanas de junio del 2024 estuvieron ‘contaminadas’ por los retiros de los fondos de las AFP, pero ya en todo julio del año pasado se registró el impacto de esos retiros. Con ello, comparado con el mismo mes de este 2025, el resultado puede salir aún más bajo”, adelantó en su momento. Aunque consideró que al ser julio un mes en el que se recibe gratificaciones esto podría “compensar” una eventual caída, pero no sería suficiente para volver a tasas de dos dígitos.

En concreto, luego de que el Índice Big Data de Consumo mantuviera en el segundo trimestre una fuerte expansión (10%), empieza el tercer trimestre (julio) con una moderación pronunciada.

Pese a este arranque, vale mencionar que el Banco Central de Reserva (BCR) proyecta que para este año el consumo privado aumente 3.3%, cifra que mejoró respecto a las estimaciones de marzo. Si se concreta, sería su mejor resultado tras dos años complejos (2023: 0.1%; 2024: 2.8%).

¿En qué gastaron los peruanos en julio?

Para ver a detalle, vale analizar el consumo de los hogares con tarjetas de crédito o débito. En julio, mes de Fiestas Patrias, creció el gasto en cinco componentes: alimentos, salud, turismo, entretenimiento y transporte.

Por ejemplo, el gasto con tarjeta en turismo aumentó 5.6% el mes pasado, similar a junio (6.5%). Se destacó la compra de pasajes aéreos y se disparó lo gastado en alojamiento. En el caso de las excursiones o tours, se incrementó, pero fue mucho menor a junio.

Contrariamente, el gasto con tarjeta se contrajo en componentes como educación, hogar, moda y belleza, y servicios públicos residenciales. Por ejemplo, se contrajo el uso de tarjetas para el pago de universidades e institutos; muebles y decoración; mantenimiento de la casa o departamento; moda; salones de belleza y spa; y telefonía, internet y cable.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Digitalización. La digitalización del gasto de consumo sigue avanzando, según el último reporte del BBVA Research: la participación del gasto a través de tarjetas aumenta (menor uso de efectivo en términos relativos) y, dentro de este, es también cada vez mayor la importancia del canal online. Del gasto total, el 71% se realizó con tarjeta; y el 73% de las compras con tarjeta fueron por canal online.

ISTOCK



Avance. El indicador aumentó solo 2.3% en julio.

EN MÁS DE UN AÑO, SEGÚN CIFRAS DE LA SUNAT

Ingresos por IGV interno crecen, pero a su menor tasa

Los ingresos tributarios del Gobierno central (netos) alcanzaron los S/ 12,912 millones en julio, un incremento de 7.1% si se compara con similar mes del año pasado, informó la Sunat.

Por tributo, los ingresos por Impuesto General a las Ventas (IGV) sumaron S/ 7,716 millones el mes pasado, una contracción de 1.2% en comparación con el mismo mes del 2024.

Si bien este resultado negativo responde, sobre todo al IGV que grava las importaciones (se recaudó S/ 3,156 millones, una caída de 4.8%), el impuesto interno también tuvo sus dificultades.

En julio se recaudó S/ 4,560 millones por IGV interno, que significó un crecimiento de 1.5% con respecto a similar mes del año pasado. La administración tributaria resaltó que “dicho porcentaje positivo habría sido influenciado por la dinámica económica registrada en junio, por los pagos correspondientes a la aplicación del IGV a los Servicios Digitales y por las acciones de control y cobranza desplegadas por la Sunat”.

Sin embargo, no se puede pasar por alto que el incremento de 1.5% registrado el mes pasado es la cifra más baja en más de un año (en junio del 2024 se contrajo 0.3%).

Sobre el Impuesto a la Renta (IR) se recaudaron S/ 4,996 millones el mes pasado, un incremento de 3.4%. El aumento registrado está motivado, principalmente, por lo recaudado en los mayores Pagos a Cuenta de Tercera Categoría.

ALESSANDRO CURRARINO



Recaudación. A julio sumó S/ 102,260 millones (+1.9%).

EN VISITA AL ASIA

Midagri destaca desarrollo de semillas con IA

En la 10° Reunión Ministerial sobre Seguridad Alimentaria de APEC, en Corea del Sur, el titular del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), Angel Manero, destacó la relevancia de que se invierta en la edición génica y en el desarrollo de semillas del futuro con mayor productividad. Esto, contemplando la resistencia al cambio climático y un menor consumo de agua.

“Debemos destinar mayores recursos y darle más prioridad a la edición génica. La inteligencia artificial (IA) debe ser potenciada porque mediante esta tecnología podemos desarrollar súper semillas con infinitas posibilidades para optimizar el uso del agua y aumentar la productividad en condiciones adversas”, afirmó.

También como parte de la visita de esta delegación peruana al Asia, se espera que hoy se de el Acuerdo Integral de Asociación Económica Perú – Indonesia (CEPA por sus siglas en inglés).

Los envíos no tradicionales a este país, en el primer semestre sumaron cerca de US$ 66 millones. Con esta firma, se proyectan nuevas oportunidades con este país de más de 276 millones de habitantes.

GEC



Manero. Destacó la diversificación productiva para el país.

Organizado por:



Gestión Responsable 2025:
Sostenibilidad en Acción
19 de agosto

Transición Energética



Felipe Cantuarias Salaverry
Presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos



Alexandra Boero Razetto
Gerente de Asuntos Corporativos de Promigas Perú



José Luis Velásquez
Partner at PwC Sustainability and Climate Change



Carlos Gallardo
Gerente General del IPE

 08:00 a.m.

 The Westin Lima Hotel & Convention Center

Adquiere tu **entrada aquí**





Adquiere tus entradas con **40% de dscto.** exclusivo para suscriptores del Diario Gestión.

De venta en Joinnus



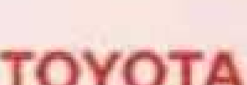














BAJO LA LUPA

CAROLINA TRIVELLI
Investigadora del Instituto de Estudios Peruanos - IEP



En la cola de región: El Perú se quedó atrás en la lucha contra la pobreza

¿Cómo pasamos de ser un país emblema de lo que el Banco Mundial llamó "crecimiento inclusivo" a ser el menos efectivo en atenuar las condiciones de pobreza?



GEC

No logramos sostener políticas sociales y de recuperación económica efectivas que permitieran a las personas que entraron en situación de pobreza recuperarse rápidamente.

Por muchos años, el Perú fue un ejemplo en materia de reducción de la pobreza monetaria en Latinoamérica. Tristemente, hoy estamos muy rezagados respecto a los demás países de la región. Como se sabe, a pesar de una modesta reducción de pobreza y pobreza extrema en el 2024, aún mantenemos niveles de pobreza muy superiores a los de la prepandemia (2019). La pobreza total está 7.4 puntos porcentuales (p.p.) por encima de la registrada en el 2019, y la pobreza extrema 2.6 p.p. respecto a ese año (lo que implica que hoy, prácticamente, tenemos el doble de pobreza extrema que entonces).

La región, de acuerdo con los datos de la CEPAL (para el 2023), ya registra niveles de pobreza menores que los del 2019, bajando la incidencia de la pobreza de 30.2% a 27.3% y la pobreza extrema de 11.3% a 10.6%. Uno podría pensar que como somos una región diversa, este agregado podría estar escondiendo patrones diversos, pero no.

Prácticamente todos los países han logrado remontar y mejorar los niveles de pobreza monetaria del año 2019. Las excepciones son Honduras, que en el 2024 mantiene un nivel de pobreza de 2.4 p.p. por encima del nivel que tenía en 2019, Perú, como ya se mencionó (+7.4 p.p.), y Argentina (que solo mide pobreza en el ámbito urbano) con 2.6 p.p. por encima del nivel del 2019 (según sus datos oficiales). Ningún país de la región está tan lejos de recuperar el nivel de pobreza prepandemia como nosotros. Todo el resto de países para el que encontré información correspondiente a los años entre 2022 y 2025 (Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela) está hoy mejor o igual que en el 2019 en cuanto a pobreza monetaria.

El indicador de pobreza extrema sí presenta resultados menos auspiciosos, con una modesta reducción a nivel regional (-0,7 p.p.) respecto al 2019, pero con varios países registrando aún niveles superiores al nivel prepandemia (Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Perú y Uruguay) en este indicador.

¿Cómo pasamos de ser un país emblema de lo que el Banco Mundial llamó "crecimiento inclusivo" a ser el país menos efectivo en atenuar las condiciones de pobreza? ¿Por qué los demás países de la región, incluso aquellos con mayores niveles de pobreza y/o con menor recuperación económica pospandemia, han podido recuperar su senda de reducción de pobreza y nosotros no?

> **"Como país seguimos atendiendo la pobreza como hace diez años, cuando claramente ésta y el perfil de las personas en pobreza han cambiado".**

Propongo cuatro explicaciones posibles de cómo quedamos en esta situación. Primero, sabemos que la pandemia nos golpeó más que otros países (si lo medimos, por ejemplo, por el número de fallecidos por cada 100 mil habitantes) y que tras ese evento vino una seguidilla de crisis que nos impidieron recuperarnos adecuadamente (la inflación, la guerra en Ucrania, los fenómenos climáticos, la crisis política).

Segundo, que no logramos sostener políticas sociales y de recuperación económica efectivas que permitieran a las personas que entraron en situación de pobreza recuperarse rápidamente. Sea esto porque los programas de apoyo duraron muy poco, porque no les llegaron a las personas que lo necesitaban, porque el monto de los apoyos fue insuficiente, o sea por las condiciones estructurales del país, como la altísima tasa de informalidad y vulnerabilidad de la población.

Tercero, porque como país seguimos atendiendo la pobreza como hace diez años, cuando claramente la pobreza y el perfil de las personas en pobreza han cambiado. Seguimos usando los mismos instrumentos y atendiendo a los mismos ciudadanos que antes de la pandemia (no se logró atender la creciente pobreza urbana ni el componente de inseguridad alimentaria de la pobreza actual). No innovamos ni adecuamos la respuesta social a la nueva situación.

Cuarto, una vez más nos confiamos en que el crecimiento económico se iba a hacer cargo, y no solo no logramos recuperar niveles de crecimiento suficientes, ni sostenidos, como para ello, sino que la respuesta de la pobreza frente al crecimiento también parece haber cambiado en estos años.

No sorprende por ello que, junto con este retroceso enorme en lucha contra la pobreza, el Perú se mantenga como el país con mayor inseguridad alimentaria de la región (si bien la inseguridad alimentaria se está reduciendo, sigue estando en niveles muy altos), que la anemia no baje y que la desnutrición crónica infantil se haya estancado luego de años de reducción continua.

El que casi todos los países, que también han enfrentado las crisis, hayan podido recuperarse en materia de pobreza y nosotros no, nos obliga a repensar nuestra estrategia de desarrollo e inclusión social y a volver a poner en el centro de la acción pública y privada el objetivo de recuperar una senda sostenida, sostenible y efectiva de reducción de la pobreza. Eso debería ser un eje clave de discusión en las propuestas electorales para el 2026.

SERPOST SE QUEDA COMO EL OPERADOR DESIGNADO

Proponen dar “giro” a servicios postales en la era de Temu y Amazon

Desde el 2010 a la actualidad, se cuenta con 569 empresas habilitadas para prestar el servicio postal.

CAMILA VERA
camila.vera@diariogestion.com.pe

Bajo el carácter de “muy urgente”, el Poder Ejecutivo elevó ante el Congreso la petición de someter a consideración un proyecto de ley para regular el Régimen General de los Servicios Postales. Si bien la mirada es general, uno de los focos es darle a los Servicios Postales del Perú (Serpost) “nuevos aires”.

¿Qué se plantea en un contexto en el que Temu, Aliexpress, Amazon y más empresas ganan importancia en el Perú?

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) lo resume en una ayuda memoria que compartió con **Gestión**: “El proyecto de ley representa un avance significativo para el sector, al modernizar un marco legal que ha estado vigente por más de 30 años y al asegurar un servicio postal universal (SPU) de calidad en beneficio de la población”.

Y añade: “Considerando el nuevo escenario postpandemia del servicio postal, genera un nuevo giro de remisión de documentación hacia envío de mercancías por el incremento del comercio electrónico”.

El operador designado,

Desde el 2010 a la actualidad, se cuenta en el país con 569 empresas habilitadas para prestar el servicio postal.

No obstante, se han cumplido 34 años desde que se apostó por la liberación del sector postal y su transformación hacia un escenario de competencia abierta. Aun así, existe la figura del operador designado como en otros países, para que se cumpla de manera obligatoria con el SPU. La tutela de los servicios postales está bajo el MTC.

Con la propuesta de ley, Serpost se mantiene como operador designado, pero ahora se definen en blanco y negro sus obligaciones: debe cumplir con "un conjunto de servicios postales básicos que el Estado garantiza a todos sus habitantes, en todos los puntos del territorio nacional, en forma permanente y a tarifas asequibles, bajo condiciones de calidad determinadas".

LENINTADEO



Proyecto. Poder Ejecutivo presentó proyecto de ley.

EN CORTO

Atractivo. Fernando Castañeda, socio en ACB Abogados, recuerda que “en otros países, el operador postal designado es también una empresa privada”. Sin embargo, refiere: “No sé qué tan atractivo sea participar como un operador designado. ¿Qué ventajas tiene no serlo? Bueno, se puede determinar el área de cobertura, a diferencia del que brinda el SPU, que tiene que abarcar todo el país”.

Financiar el reto

Serpost se encuentra bajo el Fonafe, por lo que, si bien cuenta con autonomía operativa, debe ajustarse a las políticas y directivas que la entidad establece. Es más, sus presupuestos, planificación, ejecución y evaluación están coordinados y supervisados por el fondo.

El proyecto no remarca si Serpost saldría del Fonafe, pero sí registraría “más holgura” para manejar sus presupuestos. Uno de los artículos apunta a que la prestación del servicio postal universal del operador designado –es decir, Serpost– se financiará a través de sus ingresos. Estos, además, se usarían para invertir y mantener la red postal.

Comercio electrónico

La iniciativa del Poder Ejecutivo le dedica un capítulo completo al comercio electrónico.

“Se busca establecer un régimen general de los servicios postales que permita tener servicios postales de calidad, eficientes y accesibles, así como promover la incorporación de los avances tecnológicos en la prestación de los servicios postales a fin de que los operadores postales se beneficien de las posibilidades de crecimiento que ofrece el auge del comercio electrónico (...)”, refuerza el MTC.

El régimen planteado establecería que el Estado fomente el desarrollo de nuevos modelos de negocio postal. El objetivo es aprovechar el avance de las tecnologías digitales en coordinación con otras entidades públicas y privadas.



DECISIONES CORPORATIVAS, SEGÚN DATOS DE LA BVL

Empresas reparten récord de dividendos por cautela ante próximas elecciones

Entre enero y julio se anunciaron beneficios por S/ 31,820 millones, cifra nunca antes vista en ese periodo y superior en 37% a la acumulada hace un año. Ante temor a que los próximos comicios tengan un desenlace similar al del 2021, grandes compañías prefieren distribuir gran parte de sus utilidades a accionistas en lugar de hacer fuertes reinversiones.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

OMAR MANRIQUE PACHAS
omar.manrique@diariogestion.com.pe

El pago de dividendos está atrayendo a muchos inversionistas a participar en el accionariado de algunas empresas, más aún cuando el monto a repartir alcanza cifras inéditas.

Al cierre de julio, el total de dividendos anunciados fue de S/ 31,820 millones, 37% por encima del mismo periodo del 2024, según la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Este es el importe más alto del que se tenga registros para el lapso de enero a julio.

El consenso de analistas de las sociedades agentes de bolsa atribuye esta diferencia, en parte, a la contribución del sector minero, que explica el 43% del total repartido, es decir, S/ 13,587 millones.

Ganancias

El 2024 fue un buen año para las empresas que cotizan en bolsa, especialmente del rubro minero, y en el primer semestre de este año continuó el dinamismo, dijo a **Gestión** Maco Antonio Zaldívar, director independiente y asesor de empresas.

La mayor generación de ganancias del año pasado permite que el monto destinado a la entrega de dividendos este año sea mayor y que "la torta a repartir sea más grande", resaltó.

Carlos Rojas, CEO de Capia SAFI, coincidió en que estas cifras son posibles porque las mineras están haciendo utilidades récord, "ganando mucha más plata que en años anteriores", con el favorable contexto de elevados precios de los metales y sin paralizaciones de minas, como las que hubo hasta el 2023. Pero también influyó el que no se haya reactivado ningún proyecto grande ante la cercanía de las elecciones, acotó.

En tanto, Juan Carlos Ramírez, especialista en servicios financieros, resaltó que la mayor entrega de este beneficio muestra la salud de las empresas peruanas en general y sus flujos de caja sólidos.

Proceso

Pero la otra razón de los históricos dividendos que entregan las firmas es la proximidad del proceso electoral y la incertidumbre que ocasiona, lo que redunda en menos reinversiones.

"No vemos a ningún grupo grande reinvirtiendo fuerte, ya que se acerca el nuevo proceso electoral. La temática pos (Pedro) Castillo sigue presente y no va a pasar hasta que terminen las elecciones. El temor a que algo parecido se repita es importante", manifestó Rojas.

Hay un escenario electoral atomizado, en el que puede haber una segunda vuelta similar a la del 2021, advirtió. "Es un riesgo que nadie quiere tener, además de un senado todopoderoso. Fue tan dañino lo que pasó con Castillo que nadie va a invertir antes de las elecciones, y por eso las empresas mejor reparten dividendos", expresó el ejecutivo

Esta postura no es contradictoria con el crecimiento estimado de la inversión privada en el primer semestre –en torno al 8%–, pues este corresponde principalmente a capex, como maquinaria y equipos, pero no a grandes proyectos en nuevas plantas o ampliación de la capacidad de producción, sostuvo Rojas. "Nadie quiere tirarse a la piscina antes de las elecciones", agregó.

"El país aún no se expande a razón de 5%, sino menos. Las compañías todavía no sienten que sea un ciclo para crecer; tienen capacidad instalada suficiente para continuar operaciones por un tiempo", comentó Zaldívar.

Viabilidad

Así, corroboró que las empresas mantienen el gasto de capital, pero aún no retoman grandes inversiones, proyectos de expansión o ampliación de la capacidad instalada.

"Claro que influye el ruido político local; incluso los vaivenes internacionales con los mandatos de Donald Trump, pero el mercado los va asimilando", consideró.

Lo que le preocupa al empresario al decidir sobre una gran inversión de largo plazo es la viabilidad de la economía, constatar si los indicadores macro seguirán bien o si habrán propuestas de cambio de Constitución, dijo.

"Aunque no vemos un riesgo de ese lado por ahora, genera temor", opinó.

CATALIZADOR

Sector minero protagonista

Existe la convicción del rol protagónico del sector minero este año, no solo como motor de crecimiento operativo, sino también como principal impulsor de la utilidad neta, afirman analistas de las casas de bolsa.

Sin embargo, esperan un desempeño mixto del sector el resto de este 2025. Por un lado, habría mayores precios de los metales preciosos, mientras que las cupríferas ofrecerán un panorama menos optimista, por la reciente debilidad de precios y la producción.

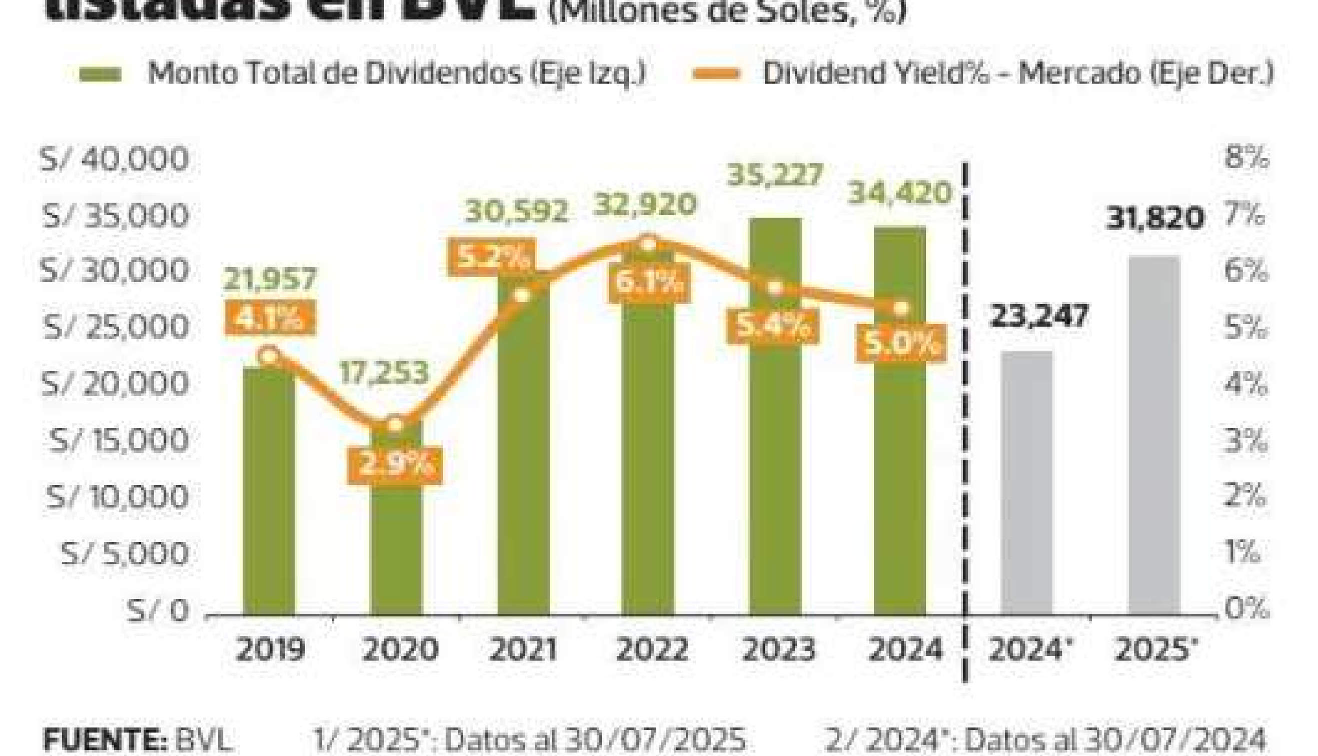
Pese a que el sector enfrenta dificultades derivadas de la disminución de los precios realizados y de la producción en determinadas unidades mineras, el control disciplinado de costos y la resiliencia en las cotizaciones de los metales –en niveles aún atractivos– ayudarían a preservar márgenes y la capacidad de generar efectivo para la distribución de dividendos.

JULIO REAÑO



Firmas. En sus decisiones influyen no solo el entorno político local, sino también las medidas que adopta Estados Unidos.

Dividendos distribuidos empresas listadas en BVL (Millones de Soles, %)



FUENTE: BVL 1/ 2025*: Datos al 30/07/2025 2/ 2024*: Datos al 30/07/2024


Más info en gestion.pe

ÉNFASIS EN MODELO DE NEGOCIO

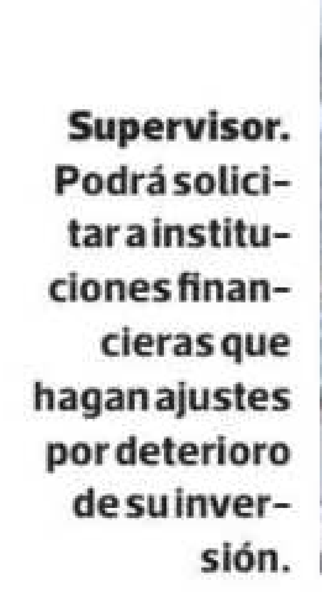
SBS pedirá más información a entidades financieras sobre sus inversiones

Ente supervisor modifica reglamento para la contabilidad de las referidas empresas. Así, deberán reportar, entre otros, indicadores de desempeño de los activos en sus portafolios y la remuneración de los gestores.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

JULIO REAÑO





Supervisor. Podrá solicitar a instituciones financieras que hagan ajustes por deterioro de su inversión.

Recientemente, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) emitió una norma que modifica la forma en la que las entidades financieras calcularán el valor de sus inversiones para fines contables.

Los expertos consultados coinciden en que el supervisor busca ser más exigente.

Las instituciones financieras deberán ahora mantener a disposición de la SBS la descripción del modelo de negocio, la estrategia de gestión, los objetivos, los KPI (indicadores clave de rendimiento por sus siglas en inglés) asociados, la remuneración de los gestores y la evaluación de ventas, entre otros, según Luis Miguel Garrido, asociado senior del área financiera y corporativa del estudio Rubio, Leguía Normand,

Anteriormente, solo se solicitaban manuales de políticas y procedimientos actualizados; así como modelos, supuestos, fórmulas y “otros utilizados para la determinación del valor” de la inversión.

“(En la nueva ley) se pide un mayor detalle que antes no se recogía de forma específica. Por ejemplo, los KPI que son bastante importantes para ver justamente cómo está el desempeño de las inversiones”, explicó Garrido. “La norma anterior era más escueta”, añadió.

Valor razonable

Karina Chinguel, socia de Vodanovic, consideró que los cambios de la SBS permitirán a las entidades financieras tomar decisiones de manera más oportuna.

“Por ejemplo, si la empresa es capaz de reconocer efectivamente una caída (en alguna de sus inversiones) puede en ese momento decir: oye, hay una tendencia a la baja. Entonces, voy a tomar una posición de venta”, explicó.

En tal sentido, se refirió a la importancia de definir el valor razonable de los activos financieros.

Chinguel explicó que el valor razonable es el precio que recibiría hoy la empresa si decidiera vender su inversión. Así, las condiciones variantes del mercado pueden determinar una valorización o depreciación del activo financiero.

Sanciones

La experta comentó que la SBS se ha reservado la facultad de solicitar a las empresas del sistema financiero que realicen ajustes por deterioro de su inversión.

De ese modo, se les podría obligar a destinar provisiones adicionales si se detecta “una distorsión en el cálculo”, refirió.

La SBS considerará también como falta grave la reclasificación de categorías contables sin demostrar un cambio en el modelo de negocio. La multa aproximada es de entre 20 UIT y 100 UIT, precisa Vodanovic.

Garrido detalló que la norma anterior también consideraba una falta grave por el mismo concepto. Sin embargo, solo mencionaba “el incumplimiento de procedimientos y disposiciones establecidas” al momento de reclasificar las inversiones.

Es decir, el reglamento anterior no hacía alusión a la exigencia de demostrar un cambio del modelo de negocio.

Tanto Chinguel como Garrido coincidieron en que las modificaciones dispuestas por la SBS, que entrarán en vigor el 1 de enero del 2027, apuntan a una armonización con las normas internacionales de contabilidad.

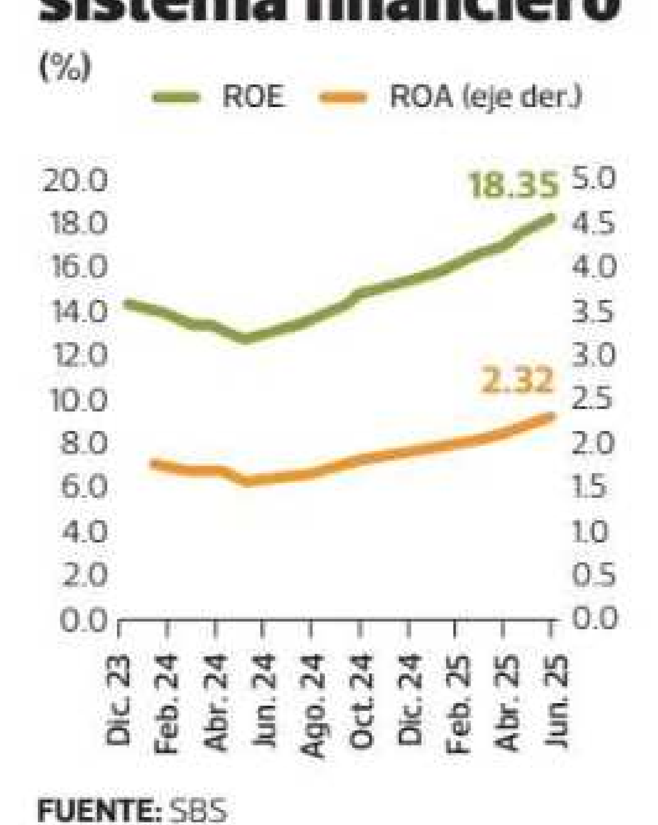
Categorías de inversión

La norma también incluye una nueva gama de categorías de inversión, que se orienta a ser más precisa sobre los tipos de activos.

“Ahora la SBS hace énfasis en el modelo de negocio. Antes, la clasificación era teniendo en cuenta la intención de la inversión”, refirió Garrido. “(La nueva exigencia) es algo más orgánica, conforme a la estructura de la empresa”, añadió.



Rentabilidad del sistema financiero



FUENTE: SBS

EN EL NUEVO MARCO

Bancos de inversión

Las nuevas disposiciones abarcan a todas las empresas del sistema financiero, incluyendo a Cofide, Banco de la Nación, Banco Agropecuario y Fondo MiVivienda. Además, se incorpora a los bancos de inversión, que no eran considerados en la norma anterior, según Luis Miguel Garrido, del estudio Rubio, Leguía Normand.
Las que quedan fuera son las Cooperativas de Ahorro y Crédito.
Dentro del reglamento, además, se conciben tres modelos posibles de negocio en la gestión de inversiones: mantener las inversiones para cobrar flujos de efectivo contractuales, obtención de flujos de efectivo tanto contractuales como de las ventas, y gestionar activos para venderlos activamente.

SUPERINTENDENCIA

GEC



Regulador. Intervino caja hace dos años.

Elegirán entidad para liquidación de Caja Raíz

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP aprobó las bases y anexos del concurso público para la selección de la empresa a la que se le encargará la conducción del proceso liquidatario de Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz en Liquidación.

Con ese fin, dispuso encargar al comité especial, cuyos miembros fueron designados por la comisión de selección de entidades liquidadoras el 13 de diciembre pasado, la conducción del mencionado proceso de adjudicación.

La caja fue declarada en disolución hace dos años (11 de agosto del 2023), tras ser intervenida por la SBS al registrar pérdidas por S/ 44.3 millones. Además, el patrimonio efectivo se redujo en 70.3% a S/ 16.46 millones entre junio de 2022 y el mismo mes del 2023; mientras que el índice de capital global bajó de 6.8% a 1.94%.

El deterioro de esos indicadores respondió a deficiencias severas de control y gobierno corporativo, a nivel de la gerencia y directorio, que tuvieron impacto adverso en sus resultados financieros, según señaló la SBS.

Tras el cese de operaciones de Caja Raíz, el sistema de cajas rurales cuenta con cinco entidades activas.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 8 de agosto del 2025

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	1.430	1.430	1.430	1.43	0.00	0.03	0.07	19480	16.0	98.00	3593.12	7.42	6.15	0.98	566.39	2.14	0.70	0.70	3.96
■ Banco de Credito	C1	4.600	4.790	4.600	4.60	0.00	0.27	0.69	57894	72.0	96.67	16857.80	7.95	9.99	2.50	1686.80	-	0.88	-	25.33
▼ Interbank	C1	1.570	1.560	1.560	1.56	-0.64	0.01	0.04	8792	6.0	16.67	2774.37	4.28	8.51	1.16	305.97	0.65	0.65	0.65	8.12
DIVERSAS																				
■ Ferreycorp	C1	3.370	3.400	3.370	3.37	0.00	0.33	0.86	98735	51.0	100.00	900.63	6.06	6.03	1.07	149.30	-2.32	-2.88	4.98	22.99
■ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.140	0.140	0.139	0.14	0.00	0.05	0.13	352146	12.0	92.00	-	-	-	-	-	-	-2.78	-3.45	-31.71
▲ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.500	5.750	5.750	5.75	4.55	0.00	0.01	455	1.0	27.33	-	5.91	-	-	0.00	-0.86	-0.86	5.50	21.74
INDUSTRIALES COMUNES																				
▼ Alicorp	C1	9.550	9.600	9.500	9.50	-0.52	0.04	0.11	4441	32.0	96.67	2287.83	3.97	19.36	4.76	118.49	-0.52	-0.52	-0.52	44.11
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.350	4.350	4.350	4.35	0.00	0.03	0.08	7542	10.0	92.00	524.54	-	8.71	1.41	60.20	0.46	0.46	2.35	2.84
■ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.08	0.21	45927	4.0	33.33	480.24	2.69	7.73	0.62	67.12	-	-	-	6.51
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.770	1.830	1.800	1.80	1.69	0.06	0.17	35696	23.0	70.00	355.93	10.94	13.20	1.32	26.16	5.88	5.88	9.09	17.98
MINERAS COMUNES																				
■ Nexa Resources Ata cocha	BC1	0.062	0.062	0.062	0.06	0.00	0.05	0.12	758816	7.0	20.67	16.22	-	-	1.34	-2.17	-	-	21.57	82.35
■ Nexa Resources Perú	C1	1.300	1.300	1.300	1.30	0.00	0.01	0.03	10470	2.0	50.67	466.68	22.49	-	0.71	-	-	-	-	0.14
▲ Volcan	BC1	0.250	0.261	0.250	0.26	4.00	1.58	4.05	6139626	115.0	99.33	284.96	-	-	0.57	-	-1.52	3.59	8.33	25.00
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Engie Energia Peru	C1	3.740	3.730	3.730	3.73	-0.27	0.27	0.70	73408	10.0	86.00	633.65	13.93	-	0.52	12.84	-0.27	-0.27	2.19	4.07
▼ Pluz Energía Perú	C1	1.250	1.230	1.230	1.23	-1.60	0.02	0.05	15544	6.0	26.67	1053.86	1.39	8.78	1.03	116.40	-1.60	-1.60	-1.60	-42.05
DIVERSAS DE INVERSIÓN																				
■ Cons. Cementero del Sur	I1	3.500	3.500	3.500	3.50	0.00	0.18	0.45	50000	2.0	6.00	25.62	-	0.33	0.02	75.71	-	-	6.06	-9.09
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Alicorp	I1	7.740	6.850	6.850	6.85	-11.50	0.01	0.02	1415	1.0	30.67	2287.83	5.50	13.96	3.43	118.49	-	-11.50	-0.72	48.40
▼ Backus y Johnston	I1	18.950	18.940	18.930	18.93	-0.11	0.06	0.15	3121	33.0	86.00	7008.28	0.83	10.85	2.67	644.83	-0.37	-0.26	-0.42	-17.05
▲ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.000	1.010	1.010	1.01	1.00	0.15	0.37	144592	16.0	73.33	480.24	2.72	4.46	0.36	67.12	-0.98	-1.94	1.00	-0.05
■ (El Comercio) Vigenta Invers.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	14.67	28.73	3.40	-	0.11	-1.08	-	-	-5.71	-45.79
MINERAS DE INVERSION																				
■ Minsur	I1	4.020	4.030	4.010	4.02	0.00	0.21	0.53	51573	28.0	96.00	3273.93	6.76	108.91	1.73	30.06	-1.23	-1.23	1.01	-15.19
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	219.800	231.900	219.750	229.80	4.55	0.27	0.71	1226	18.0	87.33	-	-	-	-	99280.00	13.37	10.14	11.28	-8.81
▲ The Boeing Company	Com	224.250	230.560	229.540	229.54	2.36	0.01	0.02	40	2.0	20.00	-	-	-	-	-10683.00	-	-0.33	8.27	28.52
▲ Credicorp	C1	245.500	248.500	246.520	248.50	1.22	0.44	1.14	1796	12.0	99.33	23454.01	5.56	-	-	1338.70	5.92	5.07	10.74	45.71
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	9.250	9.650	9.500	9.65	4.32	0.04	0.11	4443	11.0	92.00	-	-	-	-	154.74	6.04	3.76	-8.96	19.14
■ Inretail Perú Corp.	C1	27.000	27.000	27.000	27.00	0.00	0.05	0.14	2010	17.0	94.67	2799.34	-	10.85	1.63	258.03	0.04	0.37	0.04	-14.96
▲ Intercorp Financial Services	C1	37.050	37.500	37.250	37.25	0.54	0.01	0.02	228	5.0	88.00	4300.43	2.68	9.73	1.43	441.76	3.64	2.99	-1.46	32.60
▲ NVIDIA Corporation	Com	180.400	183.000	182.000	182.85	1.36	0.49	1.26	2696	30.0	97.33	-	-	-	-	76774.00	5.09	3.07	15.87	33.47
▲ Powershares QQQ	-	568.000	573.850	571.410	573.80	1.02	0.41	1.05	716	4.0	86.67	-	-	-	-	-	3.35	0.61	4.10	11.31
▲ Standard & Poors DR Trust	-	631.300	638.100	635.700	638.10	1.08	0.22	0.58	353	8.0	96.67	-	-	-	-	-	2.59	0.89	3.09	8.34
▲ Southern Copper Corp	Com	97.500	100.750	99.500	99.80	2.36	0.21	0.55	2134	17.0	84.00	-	0.70	-	-	3610.00	9.55	6.34	-3.48	9.30
▲ Tesla, Inc	Com	321.000	333.900	322.000	330.00	2.80	0.49	1.25	1461	48.0	94.00	-	-	-	-	6065.00	8.91	6.80	3.76	-20.58
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	23.150	23.500	23.500	23.50	1.51	0.00	0.01	201	2.0	40.00	-	-	-	-	2323.00	10.12	9.56	14.24	49.40
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	14.330	14.450	14.450	14.45	0.84	0.00	0.01	232	6.0	97.33	-	-	-	-	-	2.70	3.21	5.24	23.08
▲ Global X Copper Miners	-	45.190	46.160	46.160	46.16	2.15	0.01	0.01	109	1.0	28.00	-	-	-	-	-	6.33	6.33	1.97	12.45
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	340.500	341.000	338.000	340.99	0.14	0.08	0.20	224	4.0	45.33	-	-	-	-	6869.00	-2.32	-8.01	-11.82	-23.37
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	0.310	0.315	0.305	0.31	-1.61	0.02	0.04	55000	7.0	87.33	-	-	-	-	-	-3.17	-6.15	-19.74	38.64
■ PPX Minig Corp.	N.A.	0.075	0.075	0.075	0.08	0.00	0.01	0.02	127493	4.0	52.00	-	-	-	-	-	-	4.17	7.14	150.00
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Soc. Minera Cerro Verde	C1	39.700	40.000	39.900	40.00	0.76	0.08	0.20	1929	12.0	88.67	14002.24	3.93	15.59	2.05	898.39	-	-	-	0.07
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	222.000	223.500	222.400	222.40	0.18	0.01	0.03	59	4.0	93.33	-	-	-	-	70623.00	3.35	-5.24	1.09	0.68
▼ Intel Corp	Com	20.100	19.700	19.700	19.70	-1.99	0.04	0.11	2175	8.0	57.33	-	-	-	-	-20504.00	-0.51	-0.51	-13.60	-1.99
▲ Johnson & Johnson	Com	168.300	173.000	173.000	173.00	2.79	0.01	0.01	32	1.0	10.67	-	-	-	-	22661.00	2.79	2.79	10.90	19.04
▼ Merck Sharp & Dohme Corp.	Com	82.380	80.800	80.450	80.45	-2.34	0.01	0.02	88	2.0	18.67	-	-	-	-	16406.00	-	-2.34	1.50	-21.74
▼ Microsoft Corporation	Com	527.000	524.590	522.000	522.00	-0.95	0.06	0.16	119	7.0	89.33	-	-	-	-	150607.00	-0.38	-2.16	4.80	22.54
▼ Minas Buenaventura	C1.	18.520	18.490	18.230	18.24	-1.51	0.08	0.20	4306	14.0	98.00	4267.42	1.60	-	1.31	-	6.98	6.98	10.61	55.69
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	194.240	202.200	197.990	200.80	3.38	0.62	1.58	3065	36.0	93.33	-	-	-	-	115573.00	6.41	4.66	13.93	4.45
▼ Paypal Hldg Inc	Com	67.970	67.900	67.900	67.90	-0.10	0.01	0.02	101.00	4.0	34.00	-	-	-	-	4679.00	1.65	-1.34	-9.38	-20.58
▲ Micron Technology, Inc	Com	108.530	118.380	117.460	118.38	9.08	0.01	0.03	100.00	3.0	66.00	-	-	-	-	6225.00	12.85	10.43	-5.55	38.54
TOTALES							**38.97**	**100.00%**	**8291604**	**897.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.













VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP
8 de agosto del 2025

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	31/07/25	15.4656	0.0180	0.4527	2.8548
Fondo 1	31/07/25	21.9199	0.0787	1.3823	5.8875
Fondo 2	31/07/25	23.6713	0.1744	1.5785	5.0026
Fondo 3	31/07/25	23.4171	0.1001	2.3442	6.8004
AFP Integra					
Fondo 0	31/07/25	14.9659	0.0139	0.4356	2.7520
Fondo 1	31/07/25	32.1324	0.1423	1.2704	4.2964
Fondo 2	31/07/25	251.0562	0.2706	1.9275	2.7192
Fondo 3	31/07/25	52.2073	0.1852	2.6076	2.1360
AFP Prima					
Fondo 0	31/07/25	15.1176	0.0150	0.4533	2.8132
Fondo 1	31/07/25	35.5003	0.0856	1.5145	4.4700
Fondo 2	31/07/25	46.3985	0.1725	2.1790	1.7012
Fondo 3	31/07/25	46.3471	0.0174	2.5152	0.5136
AFP Profuturo					
Fondo 0	31/07/25	15.1913	0.0129	0.4212	2.7120
Fondo 1	31/07/25	31.0522	0.1496	1.3267	4.9787
Fondo 2	31/07/25	235.1009	0.2237	1.7895	4.7061
Fondo 3	31/07/25	54.4856	0.1925	2.2625	5.6355

Fuente: Economática

BOLSAS EN EL MUNDO
8 de agosto del 2025

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual		
		Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	44,175.61	0.47	0.10	3.83
Nueva York (NASDAQ Composite)	21,450.02	0.98	1.55	11.08
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	23,611.27	0.95	1.69	12.37
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,389.45	0.78	0.79	8.63
México (IPC)	58,070.17	-0.33	1.17	17.28
Caracas (IBC) **	611.46	9.41	15.78	-99.49
Buenos Aires (MERVAL)	2,300,926.00	-2.05	-0.80	-9.18
Santiago (IPSA)	8,520.53	1.91	4.09	26.98
Sao Paulo (IBOVESPA)	135,913.25	-0.45	2.14	12.99
SP/BVL PERU GEN	34,011.53	0.03	1.71	17.44
SP/BVL LIMA 25	42,385.52	0.39	0.31	9.92
Bogotá (COLCAP)	1,802.72	1.59	1.68	30.67
Euro (STOXX 50 Pr)	5,347.78	0.29	0.52	9.23
Londres (FTSE 100 INDEX)	9,095.73	-0.06	-0.41	11.29
Madrid (IBEX 35 INDEX)	14,824.90	0.91	2.97	27.86
Frankfurt (DAX INDEX)	24,162.86	-0.12	0.40	21.37
París (CAC 40 INDEX)	7,743.00	0.44	-0.37	4.91
Milán (FTSE MIB INDEX)	41,623.86	0.56	1.55	21.76
Tokio (NIKKEI 225)	41,820.48	1.85	1.83	4.83
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	24,858.82	-0.89	0.35	23.92
Shangai (SE COMPOSITE)	3,635.13	-0.12	1.73	8.45

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos **Fuente:** Bloomberg

ENTREGA DE DERECHOS
8 de agosto del 2025

Valor	Derecho	Fecha de acuerdo	Fecha de corte	Fecha de registro	Fecha de entrega
SPCCPI2	S/ 2.63203068 Efe.	24/07/2025	13/08/2025	15/08/2025	04/09/2025
CVERDEC1	US$ 0.857006 Efe.	24/07/2025	14/08/2025	18/08/2025	28/08/2025
SCCO	0.0101 Accs. x Acción	24/07/2025	14/08/2025	15/08/2025	04/09/2025
SCCO	US$ 0.80 Efe.	24/07/2025	14/08/2025	15/08/2025	04/09/2025
QUIMPAC1	US$ 0.039745564 Efe.	30/07/2025	15/08/2025	19/08/2025	26/08/2025
QUIMPAI1	US$ 0.039745564 Efe.	30/07/2025	15/08/2025	19/08/2025	26/08/2025
SIDERC1	S/ 0.11857141179 Efe.	04/08/2025	20/08/2025	22/08/2025	27/08/2025
FIBPRIME	US$ 0.05575699669 Efe.	05/08/2025	21/08/2025	25/08/2025	09/09/2025
FIBPRIME	US$ 0.0826097941 Efe.	05/08/2025	21/08/2025	25/08/2025	09/09/2025
RVIASBC1	S/ 0.235779 Efe.	05/08/2025	25/08/2025	27/08/2025	28/08/2025

Ver HI = Hechos de Importancia en la pág. web (www.bvl.com.pe). **Fuente:** Boletín BVL



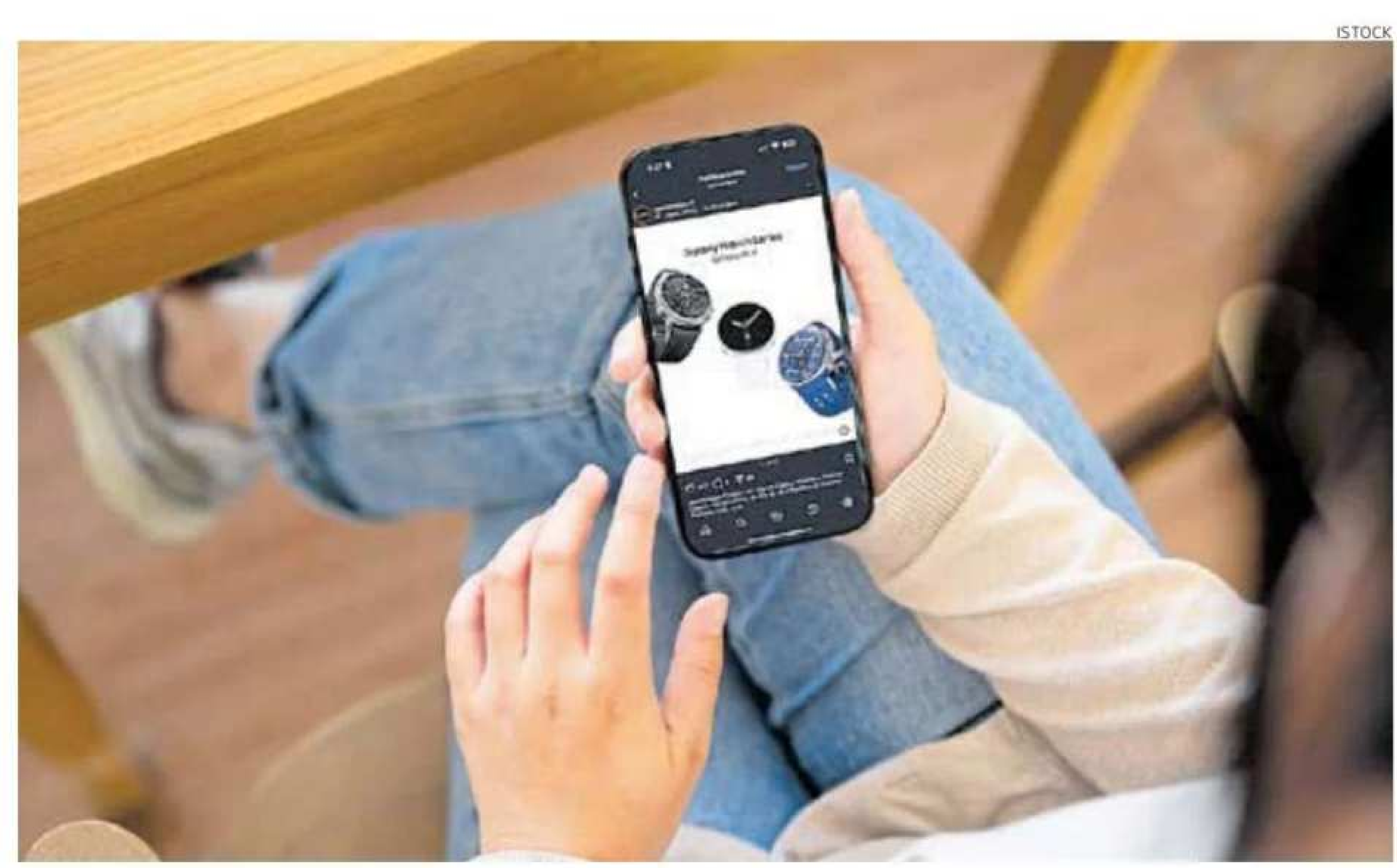
BAJO LA LUPA

MAX RAMBERG
Socio y Líder de la práctica de Consumo en Hispanoamérica, McKinsey & Company

El nuevo consumidor y la ventaja competitiva para las empresas peruanas

El consumidor local cambió. Las compañías que comprendan esto primero y que escuchen directamente a su consumidor ganarán el mercado.

ISTOCK



Al consumidor limeño –y cada vez más el de ciudades intermedias– le gusta la fluidez.

El perfil del consumidor ha evolucionado significativamente entre el 2019 y el 2025. Los cambios que iniciaron con el covid-19 no fueron transitorios y reconfiguraron de forma permanente los hábitos de consumo en todo el mundo. En el Perú, estas transformaciones se sienten con igual fuerza, aunque con los matices de nuestro contexto económico y cultural.

Según el estudio *Estado del consumidor 2025: Cuando la disrupción se hace permanente* de McKinsey & Company, los consumidores dedican hoy más horas a actividades digitales individualizadas, incluyendo consumo y compras, en comparación con los niveles prepandemia. En nuestro país, donde la penetración de internet supera el 80% y el comercio electrónico crece cerca del 20% anual, este cambio es evidente: los compradores peruanos prefieren experiencias digitales basadas en la inmediatez, la conveniencia y la fluidez.

Los nuevos valores

A nivel global, la Generación Z ya supera en gasto a los Baby Boomers y se proyecta que liderará el consumo mundial hacia el 2029. En el caso del Perú, los profesionales de esta generación con entre tres y cuatro años de experiencia perciben, en promedio, el doble de ingresos anuales en comparación con los Baby Boomers, según un análisis de Cornerstone y cifras del INEI. Esta diferencia supera incluso la brecha del 50% observada en mercados como Estados Unidos entre ambos grupos generacionales. Además de mayor ingreso, los jóvenes adoptan tendencias de consumo a la vanguardia: compran *online*, usan *fintechs*, prueban modelos de "compra ahora, paga después" y valoran productos aspiracionales. Para conquistar a esta generación, las empresas podrían ofrecer experiencias personalizadas, con marcas auténticas y valores claros.

Las organizaciones que aspiren a liderar su presencia en esta nueva generación tendrán que seguir invirtiendo en logística, reducir los tiempos de entrega, garantizar devoluciones simples y operar con altos estándares digitales. Al consumidor limeño –y cada vez más el de ciudades intermedias– le gusta la fluidez.

Cautela, pero con lujo selectivo

Según el estudio *The State of Grocery in Latin America* de McKinsey, el 79% de los consumidores globales están reduciendo gastos en algunas categorías, pero al mismo tiempo el 19% planea gastar más en otras. Esta polarización también ocurre en el Perú: las personas cuidan el bolsillo, pero hacen excepciones en tecnología, bienestar y experiencias.

De esta manera, los consumidores redefinen su forma de comprar y el significado de valor. Han reducido su gasto de marcas convencionales, pero aumentaron su consumo de marcas *premium*. Es decir: son cautelosos, pero optan por el lujo de forma selectiva. Esto puede ser una oportunidad para que las marcas de bienes de consumo busquen nuevas oportunidades de consumo o fidelización. Productos *premium* accesibles y mensajes coherentes con causas sociales o ambientales serán clave.

> **"Las personas cuidan el bolsillo, pero hacen excepciones en tecnología, bienestar y experiencias".**

Otro aspecto importante: las plataformas digitales influyen indudablemente en el proceso de compra. En todas las regiones, se registra un 32% en promedio en el uso de redes sociales (sobre todo Instagram) para investigar antes de comprar –y en mercados emergentes, como Perú y otros países de América Latina–, el promedio es aproximadamente la mitad.

Combinar lo local con lo global

Estamos a la mitad de la década 2020-2030. Debido a estos comportamientos de consumo, podemos afirmar que la ventaja del siguiente lustro será para las marcas que combinen lo local con lo global –la mitad de los consumidores en todas las regiones prioriza marcas locales–. Según el informe *Brand Footprint Perú 2024*, el 73% de las elecciones de marca en el país se refieren a productos de origen local, superando el promedio de Latinoamérica del 62%.

El consumidor peruano cambió. Las empresas que comprendan esto primero y que escuchen directamente a su consumidor ganarán el mercado. Si sus estrategias son bien recibidas por sus clientes, tienen el potencial incluso de convertirse en referentes regionales. La oportunidad está sobre la mesa. ¿Quién está listo para capturarla?

POLÍTICA

TAMBIÉN SANCIONAR A LOS DESHONESTOS

Janet Tello insta a reconocer la probidad de los buenos jueces

La presidenta del Poder Judicial asegura que la existencia de la ANC garantiza que ningún acto de corrupción o inconducta dentro de su institución quede impune.

JULIO REAÑO



"A nosotros mismos nos interesa que la ANC funcione con eficacia", manifestó la magistrada.

La presidenta del Poder Judicial, Janet Tello, instó a la Autoridad Nacional de Control (ANC) de su institución a sancionar a los jueces deshonestos, pero también reconocer la probidad de los buenos magistrados y magistradas, a fin de fortalecer la cultura ética e íntegra.

"Es muy importante que, así como se sanciona administrativamente a jueces, juezas y servidores judiciales, (la ANC) también debe repotenciar la cultura ética de estos porque la mayoría, que somos probos y damos todo lo mejor de nuestro trabajo al servicio de la justicia, también debe reconocerse", indicó durante la ceremonia por el segundo aniversario de la ANC.

Tareas

La jueza suprema recordó que el trabajo de la referida institución está basada en el control disciplinario, la instauración de procedimientos administrativos y la imposición de sanciones.

Añadió que también abarca tareas de prevención, supervisión e inspección, conforme a la Ley 29277 de la Carrera Judicial y la Ley 29824, de la Justicia de Paz.

"Esto aporta a repotenciar esa cultura ética e íntegra de los jueces y, por tanto, solicito que se realicen acciones de prevención, de la mano también con los miembros del Poder Judicial", acotó.

En ese sentido, consideró que la ANC, desde su creación a través de la Ley 30943, se ha erigido como un órgano autónomo, cuya misión fundamental es salvaguardar la integridad y el correcto funcionamiento de este poder del Estado.

EN CORTO

Presupuesto. En otro momento, Janet Tello enfatizó que el Consejo Ejecutivo del Poder Judicial (CEPJ) apoya a la ANC en todas sus necesidades, requerimientos y en lo que respecta al pliego presupuestario, a efectos de que esta institución logre una mayor eficacia en su trabajo.

Más info en  gestion.pe

PUERTAS

OTROS GRUPOS DE TRABAJO

Hoy se instalará la Comisión de Economía

◆ De acuerdo con la programación elaborada por el Departamento de Comisiones del Legislativo, hoy a las 10:00 a.m., se instalará la Comisión de Economía, que será liderada por el congresista Víctor Flores, de Fuerza Popular. También se instalarán otros 10 grupos de trabajo, entre estos, Comercio Exterior y Turismo (12:00 p.m.), Trabajo (2:00 p.m.) y Producción (3:00 p.m.).

JORGE CERDAN



COLOMBIA

Uribe critica a Petro por isla Chinería

◆ El exmandatario colombiano Álvaro Uribe cuestionó el accionar del presidente Gustavo Petro, al advertir el daño que le generaría a Colombia si afecta "la hermandad y las relaciones" con Perú. "Perú es un hermano que ayuda a combatir el terrorismo y un socio para proteger el Amazonas", escribió en su cuenta de X.

VISITA DE ESTADO

Dina Boluarte llegó a Indonesia

◆ La presidenta Dina Boluarte arribó ayer a Yakarta (Indonesia) para cumplir una agenda centrada en promover inversiones y fortalecer la política exterior. "La comitiva presidencial se reunirá con distintas autoridades y empresarios de Indonesia", informó la Presidencia en sus redes sociales.

MUNDO

COMO POTENCIA, TRAS ARANCELES

La India señala que algunos países intentan frenar su avance

AFP


Rajnath Singh. Gobierno calificó gravámenes de injustos.

(EFE) El ministro de Defensa indio, Rajnath Singh, afirmó ayer que "algunos no están contentos con la velocidad" a la que progresa su país y acusó a ciertos actores internacionales de intentar encarecer los productos fabricados en India para reducir su competitividad, en medio de la creciente disputa comercial tras la imposición por parte del presidente estadounidense Donald Trump de un arancel del 50% a bienes del gigante asiático.

"Muchos están intentando que lo hecho por manos indias sea más caro que lo producido en otros países, para que el mundo no lo compre", dijo. "Pero la India avanza tan rápido que ya ninguna potencia del mundo puede impedir que se convierta en una gran potencia".

El Gobierno indio calificó estos aranceles de "injustos, injustificados e irracionales" y prometió "todas las acciones necesarias" para proteger sus intereses.

BREVES

CONSEJO DE SEGURIDAD

Israel dice que "no planea ocupar Gaza permanentemente"

◆ (EFE) El Gobierno israelí afirmó que "no planea ocupar Gaza permanentemente", durante la reunión de emergencia que convocó el Consejo de Seguridad de la ONU para discutir el nuevo plan de Israel para que el Ejército tome el control de toda la franja palestina. Así lo sostuvo Jonathan Miller, el subrepresentante permanente israelí ante la ONU, donde recibió el respaldo de Estados Unidos.

CUMBRE TRUMP-PUTIN

Líderes europeos apoyan a Ucrania antes de reunión

◆ (AP) Las naciones europeas se unieron en apoyo a Ucrania, afirmando que la paz en la nación no puede resolverse sin Kiev, antes de una reunión planificada entre el presidente estadounidense Donald Trump y Vladímir Putin de Rusia en Alaska.

Trump advirtió que la reunión del próximo viernes con su homólogo ruso en suelo estadounidense se centraría en poner fin a la guerra, que ahora está en su cuarto año.

APLICATIVO MARCÓ EL INICIO DE UNA NUEVA ERA

Bim, la primera billetera móvil en Perú: traspiés iniciales, un jugador clave y giro en sus planes

A casi 10 años de operaciones, la más antigua app de pagos y transferencias del país, cuenta con dos millones de usuarios y procesa 4.5 millones de transacciones al mes.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Bim, la primera billetera móvil introducida por el sistema financiero, está próxima a cumplir una década en el Perú. Luego de varios anuncios y postergaciones, en febrero del 2016, Pagos Digitales Peruanos S.A. (PDP) –empresa creada solo para administrar este proyecto– lanzó la plataforma Bim al mercado local con el respaldo de 34 entidades financieras y tres de las cuatro empresas de telecomunicaciones que operaban en el país.

Con esa ancha base, el estreno estuvo enmarcado de grandes expectativas a la par que sus promotores trazaban ambiciosas metas, como llegar a cinco millones de usuarios en los primeros cinco años, y que 2.1 millones de ellos realicen activamente transacciones con dinero electrónico. Empero, los años posteriores no fueron nada fáciles y el camino se hizo cuesta arriba.

Sus creadores confiaban en que la amplia presencia de líneas móviles a nivel nacional y una favorable legislación hacían del Perú un mercado óptimo para la masificación del dinero electrónico, pese a ser un nuevo concepto para los peruanos. Sin embargo, una brecha importante no contemplada fue la ausencia de una red que permitiera el ingreso y salida de efectivo de la billetera (cash in/out), lo que ralentizó su expansión en los primeros años.

En febrero del 2018, tras establecer una red de puntos de conversión de dinero electrónico en el país, se ejecutó otro gran intento para masificar el servicio de pagos digitales mediante Bim. De este modo, se implementó el aplicativo móvil –antes plataforma web– y se concretó el ingreso del operador de telefonía Bitel a la billetera a fin de interactuar con las redes de Claro, Entel y Movistar.

Con ello, los clientes tenían en una sola app la posibilidad de enviar dinero a cualquier parte del país, recargar celulares, pagar servicios básicos y derechos por trámites con el Estado.

Así, la billetera móvil logró cerrar el 2020 con más de un millón de usuarios, 1.5 millones de operaciones al mes y más de S/ 300 millones en volumen transado.

Accionista

Cuatro años después de su lanzamiento, Compartamos Financiera –uno de los 23 accionistas de la billetera– aportó S/ 12.5 millones al capital de Pagos Digitales Peruanos con el objetivo de fortalecer su presencia en el ecosistema de microfinanzas.

Esto otorgó a la financiera una participación total de 55.56% en el capital y le permitió tomar el control de la billetera.

Desde ese momento, Compartamos inició una fase de expansión del concepto de billetera electrónica a fin de atender la demanda de una población no bancarizada que requiere un sistema formal de pagos. Incorporó herramientas adicionales al aplicativo, como la posibilidad de desembolsar créditos y pagar las cuotas de los mismos.

Competencia

No obstante, el 2020 también estuvo marcado por el inicio de la crisis sanitaria, que impulsó la expansión de otras billeteras digitales, en detrimento de Bim.

En tal escenario, aplicativos financieros como Yape o Plin empezaron un crecimiento exponencial que derivó en alrededor de 17 millones y 11 millones de usuarios, respectivamente, a la fecha; mientras que Bim cuenta con poco más de dos millones de clientes.

En opinión de analistas del sistema financiero, pese a que la billetera nació con el apoyo de diversas entidades financieras e incluso la participación de la Asociación de Bancos (Asbanc), no pudo sostener un ritmo de crecimiento debido a que cada institución optó por dar prioridad a su propia iniciativa de pagos.

Los bancos y microfinancieras detrás de cada billetera se enfocaron en invertir y en promover sus aplicativos para masificarlos entre clientes y no bancarizados. En tanto, Bim puso énfasis en mejorar la experiencia de usuario para el público que ya tenía ganado, y dejó un poco de lado la expansión de la billetera, sostuvo una fuente del sistema financiero.

Panorama distinto

Pero el panorama podría cambiar ahora que el accionista mayoritario, Compartamos, se transformó en banco.

Ralph Guerra, gerente general del banco, resaltó a fines del año pasado que se cambiará el modelo de negocio, con la transformación digital como un pilar fundamental en la estrategia de Compartamos, lo que incluye impulsar tanto la banca digital como la billetera Bim, que actualmente procesa más de 4.5 millones de transacciones al mes.

Esto coincide con que, en septiembre del 2024, la entidad financiera hiciera pública su intención de hacerse del 100% de las acciones de la referida billetera.

Con el total respaldo de Compartamos Banco, la billetera digital podría alinearse con la expansión que exhiben otros aplicativos de pago bancarios y de fintech, apuntalados también por el despliegue de la interoperabilidad que lidera el BCR.

Incluso la billetera móvil muestra interés en participar como canal de uso de la moneda digital en la que viene trabajando el instituto emisor.*

MÁS USADAS

Operaciones. La herramienta más usada en el aplicativo es la recarga de celulares, seguida del pago de préstamos y el intercambio de dinero entre clientes de Bim o de otras billeteras digitales. Una función que alista Bim, con énfasis en las bodegas, es el registro de proveedores y distribuidores a fin de agilizar los pagos.



Aplicativo. Surgió con un fuerte respaldo y en medio de grandes expectativas, pero poco después enfrentó dificultades. Ahora, busca retomar la senda de expansión.